

Editorial >

Una tragedia que pudo evitarse

"Lo sucedido en el centro comercial Real Plaza de Trujillo ha conmocionado al país. También debe llamarnos a la reflexión". P. 6

OPINIÓN >

MERCEDES ARAOZ
Profesora en la Universidad del Pacífico



Prevenir frente a la volatilidad global P. 16



EN LA WEB

Licencia de marca y los casos en los que se aplica: las clausulas más usuales.

LUNES 24 DE FEBRERO DEL 2025

Año 34, N° 9452
Precio: S/4.00
Vía aérea: S/4.50

GESTIÓN

El diario de economía y negocios del Perú





gestion.pe

P. 18 INDICA GERENTE GENERAL DE BCI PERÚ, GONZALO CAMARGO

Empresas acumulan stocks y adelantan ventas por temor a aranceles de EE.UU.

Importadoras acopian inventarios ante incertidumbre por precios que pagarán por insumos debido a aranceles que impondrá Trump.

En tanto, exportadoras aceleran firma de órdenes de venta de sus productos al extranjero al máximo posible.

ENTREVISTA

"Hemos hecho una inversión importante en el Morro Solar" P. 8





Marcello Cuneo
Gerente general del Grupo ATV

REVELA ESTUDIO DE MANPOWERGROUP

El 70% empleadores tiene dificultades para encontrar talento calificado P. 12 - 13



TRAS CLAUSURA DE MALL, SEGÚN ESTIMAN EXPERTOS

Real Plaza Trujillo enfrentaría renegociación con locatarios y menores ventas P. 4



HISTORIAS EMPRESARIALES

La Calera, holding que "salió del cascarón" durante varias crisis

Diariamente, comercializa 300 toneladas de huevos a nivel nacional y emplea a casi 6.000 personas. P. 24

DEL PRESUPUESTO PARA OBRAS DE ESTE AÑO

Cuatro regiones con menos de 1% de avance en proyectos de salud P. 15

7 753576 001243



DESTAQUE

EN ACTUAL CONGRESO PARA LA INSPECCIÓN TÉCNICA DE SEGURIDAD EN EDIFICACIONES

Se presentaron tres proyectos de ley para hacer cambios en licencias de funcionamiento

Propuestas fueron ingresadas en este periodo parlamentario. Ante la tragedia en el Real Plaza de Trujillo, la Comisión de Vivienda y Construcción adelantó a Gestión que, "en próximos días", se convocará a expertos para revisar la normativa vigente.

RICARDO GUERRA VÁSQUEZ
ricardo.guerra@diariogestion.com.pe

La noche del último viernes, la cúpula de hierro del patio de comidas del centro comercial Real Plaza de Trujillo (La Libertad) se vino abajo. Al cierre de esta edición, se reportó seis personas fallecidas y más de 80 heridas, considerando que algunos de los sobrevivientes se encuentran en gravedad.

Diversos expertos y autoridades apuntaron a una revisión de las distintas licencias, autorizaciones e inspecciones alrededor de la operación del centro comercial, siendo uno de ellos el certificado de Inspección Técnica de Seguridad en Edificaciones (ITSE).

Gestión identificó que, en este periodo parlamentario, se presentaron, al menos, tres proyectos de ley para realizar modificaciones a la normativa de la ITSE, que se enmarca en la Ley de Licencia de Funcionamiento.

El más reciente, y que fue noticia en las últimas horas, fue el presentado por la congresista Adriana Tudela (Avanza País) en diciembre. El texto plantea mantener la vigencia indeterminada para las licencias de funcionamiento. Donde propuso un cambio fue en la duración del certificado de ITSE, que entregan las municipalidades, pasándolo de los dos años actuales a un periodo indeterminado. Esto, "sin perjuicio de la fiscalización posterior que debe ser ejecutada por los gobiernos locales de manera periódica", complementa el documento.

La mañana de ayer, Tudela informó la decisión de retirar su proyecto de ley. Este diario intentó contactarla para ampliar comentarios mediante su equipo, pero derivaron a las publicaciones ya conocidas.

"Mi propuesta busca inspecciones de seguridad constantes, exhaustivas y sorpresivas. Si la inspección se da cada dos años y es programada, se pueden hacer arreglos superficiales para aprobarla, lo que no es una medida de seguridad real", sustentó Tudela en X antes de retirar su proyecto.

El segundo identificado por **Gestión** va casi en la misma línea que el de Tudela. En abril del 2024, la legisladora María del Carmen Alva planteó también mantener la vigencia indeterminada de las licencias de funcionamiento y ampliar la duración de dos a 10 años del certificado ITSE. La propuesta fue analizada y rechazada en la Comisión de Vivienda del Congreso.

En tanto, el tercero está relacionado a la exoneración de pagos de tasas y derechos para la renovación de este certificado para los colegios públicos.

En exclusiva para **Gestión**, la congresista Rosselli Amuruz (Avanza País), presidenta de la Comisión de Vivienda y Construcción del Congreso, señaló que, "en los próximos días", se convocará a representantes de los colegios profesionales de arquitectos e ingenieros para revisar en forma conjunta la normativa vigente.

"Ninguna exigencia que considere altos estándares, tanto en la calidad de los materiales como en las técnicas constructivas, serán excesivas, si tienen como objetivo garantizar la seguridad de estos establecimientos. La fatídica experiencia de Trujillo debe servir para que se revise la totalidad de la normativa para este tipo de edificaciones", comentó.

Propuestas legislativas sobre las ITSE

Proyecto	Fecha	Objeto	Autoría	Detalles	Estado
Ley N° 28976	–	Ley Marco de Licencia de Funcionamiento	–	Artículo 12: • Licencia de funcionamiento vigente de manera indeterminada. • Certificado de ITSE tiene vigencia de dos años. • Gobierno locales ejecutan las inspecciones y fiscalizan el cumplimiento de la normativa.	Marco normativo actual.
9788-2024-CR	Dic-24	Reconoce el deber de fiscalización de los gobiernos locales respecto al certificado de ITSE, el cual posee vigencia indeterminada.	Adriana Tudela (Avanza País)	• Mantiene vigencia indeterminada de licencia de funcionamiento. • Cambia de dos años a indedeterminada la vigencia del certificado de ITSE.	Estaba derivado a la Comisión de Descentralización. Proyecto de ley retirado.
9112-2024-CR	Oct-24	Exonera el pago de tasas y derechos para la obtención y renovación del certificado de ITSE a favor de las instituciones educativas públicas.	Alex Paredes (Bloque Magisterial)	- Exonera a las instituciones educativas públicas del pago de tasas correspondientes al trámite de la ITSE por parte de los gobiernos locales.	Derivado a Comisión de Educación y de Descentralización.
7422-2023-CR	Abr-24	Ley que modifica la N° 28976, ley marco de licencia de funcionamiento respecto de la vigencia del certificado de ITSE.	María del Carmen Alva (No agrupada)	• Mantiene vigencia indeterminada de licencia de funcionamiento. • Cambia de dos a 10 años la vigencia del certificado de ITSE.	Derivado a Comisión de Vivienda y de Descentralización. Dictamen de Vivienda no lo aprobó (en mayoría).

FUENTE: El Peruano | Congreso de la República ELABORACIÓN: Gestión



Apuntes. Expertos plantean un cuestionamiento a la calidad de profesionales que están a cargo de las inspecciones de estos procesos.

Ejes de observaciones

La propuesta de Tudela se motivaba en que más de 535,000 negocios bodegueros "padecen a causa del actual marco regulatorio" de estos certificados, lo que genera una "gran inseguridad jurídica". Mientras que la iniciativa de Alva buscaba "la promoción de la inversión privada y el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa", con la modificación de la vigencia del certificado, según su documento.

En respuesta a este diario, Alva señaló que el sistema ITSE presenta deficiencias estructurales que generan costos excesivos y trámites innecesarios. Entre los aspectos a abordarse con urgencia está fortalecer la fiscalización municipal y de los

Continúa en la página 4





PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN

MIEMBROS DE DIRECTORIO

Pionero en Latinoamérica

Egresados MDD XIII





















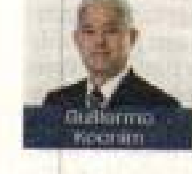
















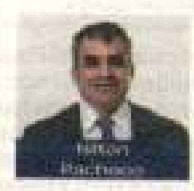












TU EXPERIENCIA TIENE VALOR

Próxima edición MDD XIV: 15 de mayo 2025

Informes: cpalal@pucp.edu.pe

Viene de la página 2

protocolos de mantenimiento preventivo, indicó.

Guido Valdivia, director ejecutivo de la Cámara Peruana de Construcción (Capeco), consideró que la lamentable tragedia ocurrida obliga a revisar, de todas maneras, el proceso para las edificaciones, pero yendo más allá que los certificados de ITSE.

"El encargo de revisarlos lo tienen las municipalidades. Desde Capeco siempre abogamos porque sean los profesionales certificados por los colegios respectivos, lo que certifica neutralidad. Un segundo aspecto es que la certificación debe plantear categorizaciones: uno no puede evaluarlo todo", enfatizó.

Fernando Guerra, presidente de la Cámara de Comercio de La Libertad, también consideró que, más allá de plazos, falló la forma de fiscalización e indicó que debe haber una mayor cercanía entre las áreas técnicas de los municipios con los colegios profesionales. Fue enfático para rechazar que sea indeterminados.

A su turno, Adrián Simons, socio de Simons & De Noriega, planteó que en el universo de estas certificaciones aparecen dos problemas puntuales: el primero está relacionado a la capacidad de los municipios de realizar estas inspecciones, donde se observa que, en algunas veces, no son eficientes o "hay desidia". También coincidió en que debe abordarse la calidad de los profesionales a cargo de estas verificaciones.

Por su parte, Mario Reyna, alcalde de Trujillo, observó el proceso actual para la emisión y revisión de los certificados para funcionamiento. "¿Quién es el que fiscaliza o se encarga de ver que ese diseño, que fue aprobado, no tuvo modificaciones? Eso es lo que no hay. La municipalidad hace un ITSE, que es lo que está a la vista, pero, ¿lo que está confinado?", planteó Reyna. El alcalde propuso que se le devolvería las facultades de Defensa Civil en el marco de estos certificados e inspecciones.

Más info gestion.pe

EFECTO DE TRAGEDIA EN PATIO DE COMIDAS

Real Plaza Trujillo enfrentaría renegociación con actuales locatarios y menos ventas

Desempeño de la cadena Real Plaza

Indicador	2020	2021	2022	2023	2024 [1]
Ventas brutas de los centros comerciales (En millones de S/) [2]	5,406	7,710	8,919	9,173	9,661
Visitantes por mes (En millones de personas)	9.4	11	13.1	15.8	17.2
Área arrendable (m^2)	792,045	819,698	817,612	848,351	848,351
Ticket promedio (S/) [3]	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Tasa de vacancia	6.5%	7.1%	5.7%	3.4%	1.9%
Centros comerciales [4]	21	21	20	22	22
Número de tiendas no ancla	1,818	1,852	1,918	1,994	2,098
Número de tiendas ancla	65	66	65	68	68
Número de salas de cine	130	130	130	141	141
Número de parqueos	13,242	13,242	14,772	12,707	12,707
Empleos generados en el centro comercial	93,100	109,500	111,105	112,064	115,265

(1) Proyección. (2) Los montos incluyen IGV. (3) Real Plaza no reporta cifras de ticket promedio.
(4) En 2023 se adquirieron los centros comerciales Plaza Center La Molina y Plaza Center Lurín.
FUENTE: ACCEP 2024

Real Plaza: Centros comerciales

Ubicación



Centros comerciales en departamentos del Perú

1 **Real Plaza Arequipa** Arequipa (2010) Oechsle y Plaza Vea

2 **Real Plaza Juliaca** Juliaca (2010) Oechsle, Plaza Vea, Promart y Ripley

3 **Real Plaza Cusco** Cusco (2013) Oechsle, Plaza Vea y Promart

4 **Real Plaza Huancayo** Huancayo (2008) Oechsle, Plaza Vea, Promart y Ripley

5 **Real Plaza Pucallpa** Pucallpa (2014) Oechsle, Plaza Vea, Promart y Ripley

6 **Real Plaza Huánuco** Huánuco (2012) Oechsle, Plaza Vea y Promart

7 **Real Plaza Nuevo Chimbote** Chimbote (2010) Plaza Vea y Promart

8 **Real Plaza Trujillo** Trujillo (2007) Oechsle, Plaza Vea y Promart

9 **Real Plaza Cajamarca** Cajamarca (2013) Falabella, Oechsle, Plaza Vea y Promart

10 **Real Plaza Chiclayo** Chiclayo (2006) Oechsle, Plaza Vea, Promart y Falabella

11 **Real Plaza Piura** Piura (2010) Oechsle, Plaza Vea, Promart y Ripley

12 **Real Plaza Sullana** Sullana (2013) Economax y Promart

Centros comerciales en distritos de Lima y provincia constitucional del Callao



1 **Real Plaza Guardia Civil** Chorrillos (2010) Plaza Vea y Promart

2 **Real Plaza Primavera** San Borja (2009) Oechsle y Ripley

3 **Real Plaza Salaverry** Jesús María (2014) Falabella, Oechsle, Plaza Vea, Promart y Ripley

4 **Real Plaza Centro Cívico** Cercado de Lima (2009) Falabella, Oechsle y Plaza Vea

5 **Real Plaza Santa Clara** Ate (2000) Plaza Vea y Promart

6 **Real Plaza Pro** San Martín de Porres (2008) Plaza Vea y Promart

7 **Real Plaza Villa María** Villa María del Triunfo (2016) Oechsle, Plaza Vea y Promart

8 **Real Plaza Puruchuco** Ate (2019) Falabella, Oechsle, Plaza Vea, Ripley, Sodimac y Tottus

9 **Plaza Center La Molina** La Molina (2007) Plaza Vea

10 **Plaza Center Lurín** Lurín (2016) Plaza Vea y Promart

FUENTE: ACCEP 2024

Marcas buscarían nuevas condiciones en alquileres, espacios y otros conceptos tras clausura del mall. Visitas a tiendas de dicho complejo ya caían 16.3% en enero, situación que podría profundizarse.

MAYUMI GARCÍA
mayumi.garcia@diariogestion.com.pe

La cadena Real Plaza, propiedad del Grupo Intercorp, es la principal operadora de malls en el país, con 848,351 metros cuadrados (m^2) y numerosos establecimientos retail en Lima y en 11 provincias, incluyendo precisamente al Real Plaza Trujillo, donde ocurrió la tragedia con personas fallecidas y heridas el último viernes.

El docente de Pacífico Business School (PBS), José Ruidías, señaló que el lamentable suceso del Real Plaza podría desencadenar la renegociación de alquileres, espacios, activaciones, entre otros conceptos que habitualmente son parte de los compromisos que adquieren los arrendatarios.

"En el corto plazo definitivamente hay una pérdida de confianza de parte del consumidor, entonces conociendo que hay un deterioro en la marca Real Plaza, los locatarios podrían apelar a una reducción de los alquileres por unos meses", indicó el especialista.

Si bien estas renegociaciones se ajustarían solo a los locatarios de Real Plaza Trujillo, las marcas que operan en varias sucursales del holding podrían tener otras condiciones. "Finalmente, lo que determine el destino de la negociación será el poder de dominio que tenga la marca o el centro comercial. Entonces, mientras una marca esté presente en más centros comerciales, más poder de negociación tiene", agregó.

En torno a las ventas, consideró que el perjuicio sería en la primera parte del año, principalmente, sujeto también a la gestión de la crisis que ejecute la compañía.

LAS CLAVES

Observación. Colegio de Ingenieros sostiene que el colapso en Real Plaza habría sido por "vicios ocultos en diseño estructural".

Real Plaza. Inició investigación independiente sobre causas del colapso.

Cobertura. Real Plaza opera 22 complejos comerciales en todo el país.

Menores ventas

Ernesto Aramburú, experto en retail y socio director de A&M Gestión y Desarrollo, estimó que dicho mall se ubica dentro de los 10 principales del holding en facturación, con una venta anual que superaría los US$ 100 millones. Sin embargo, en enero último, registró una disminución de visitantes de 16.3%, según el reporte de Poken Perú Retail.

Ahora, el reciente suceso no contribuiría a la mejora del tráfico de personas, impactando en las ventas de los locatarios trujillanos a corto plazo. Aramburú indicó que, al menos, en el primer trimestre, será evidente ese descenso en el flujo. El mall fue clausurado y no se conoce fecha de reapertura.

"De hecho, los usuarios se van a resentir y esto generará un menor flujo de personas y, por ende, de ventas, en un primer momento. Real Plaza, probablemente, ralentice su desarrollo, sin que esto signifique que el impacto negativo se contagie a los demás centros comerciales de la cadena", explicó.



Una tragedia que pudo evitarse

MALL EN TRUJILLO. Lo ocurrido la noche del pasado viernes en el Real Plaza de Trujillo ha sido una de esas tragedias que golpean al país entero y que quedarán grabadas en nuestra memoria. Hasta el momento, la cifra oficial de fallecidos es de seis personas, mientras que 81 más resultaron heridas. Este Diario se solidariza con las familias de los deudos y con todos aquellos que han resultado afectados.

Hechos como estos simplemente no deberían ocurrir. Es inaudito que el techo de un recinto diseñado para el uso del público pueda desplomarse de esa forma. ¿Acaso no existen leyes y controles diseñados justamente para evitar llegar a estas consecuencias? ¿Qué pasó con las auditorías y fiscalizaciones públicas y privadas? ¿Tuvo realmente algo que ver la clausura del 2023 y las denuncias del exalcalde Arturo Fernández? ¿Quién se hará finalmente responsable?

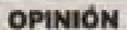
Es importantísimo, principalmente por respeto a las víctimas, que las investigaciones para esclarecer por qué sucedió esa tragedia lleguen hasta el final. No se trata de perseguir a culpables por venganza, sino que determinar las causas de lo ocurrido es indispensable para poder diseñar mecanismos que eviten que sea posible que pueda volver a ocurrir lo mismo en el futuro.

> "La tragedia en el centro comercial Real Plaza de Trujillo ha conmocionado al país. También debe llamarnos a la reflexión".

Las consecuencias sociales de esta tragedia no serán solo físicas. Inevitablemente se verá afectada la confianza de los peruanos en este tipo de espacios abiertos al público, que hasta ahora se han dado por sentado como seguros. Recuperarse de ese golpe a la confianza tomará tiempo, pero está claro que el primer paso para lograrlo debe ser asegurar que algo así no vuelva a ocurrir.

Está claro que la mayor responsabilidad en estos hechos recae sobre las empresas privadas involucradas en la construcción, operación y mantenimiento del centro comercial. No debería ser necesario que la ley lo exija para que estas busquen otorgar estándares mínimos de seguridad. Pero está claro también que probablemente haya muchos más responsables, incluyendo a varias entidades y autoridades públicas. Cuando hay empresas que, pese a tener todo 'en regla' en los papeles, en la práctica no cumplen con la ley o no se preocupan por la integridad de las personas, tarde o temprano, ello se traduce en daños reales.

Lo vivido en Trujillo, asimismo, se da dentro de un contexto preocupante. Hace menos de dos semanas colapsó el puente Chancay, en Huaral (km. 76), lo que acabó con la vida de tres personas y dejó a decenas heridas. Anteayer, colapsó una de las estructuras metálicas que sostiene el puente Ricardo Palma en la Vía de Evitamiento, en el distrito del Rímac. ¿Qué está pasando? ¿Cuándo reaccionaremos? ◆





Lo bueno, lo malo y lo podrido

El Gabinete ha estado marcado por buenos mensajes desde el MEF, obstáculos a las investigaciones desde el Mininter y un fuerte olor a podrido, como las conservas de Qali Warma.

La designación de José Salardi, un técnico con más de 14 años de experiencia en el sector público y con una gestión exitosa en ProInversión, garantiza la presencia de un adulto en el MEF. Sin embargo, ese no es el verdadero problema, ni ha sido el problema en los últimos años.

Salardi es consciente de que el MEF ha perdido peso, no solo ante el Congreso, sino también frente a los gobiernos subnacionales (basta ver el caso de la Municipalidad de Lima) y, lo más alarmante, dentro del gabinete. Aun así, el nuevo ministro de Economía confía en que, a punta de diálogo, podrá hacer que prevalezca una posición técnica sobre el populismo desenfrenado que nos ha dejado un déficit fiscal del 3.6% del PBI. Buena suerte con eso.

Lo interesante del nuevo ministro es la apertura que ha mostrado para escuchar a distintos sectores del empresariado y tomar decisiones concretas que fomenten la inversión privada. Ha sido un buen comienzo, pero el camino está lleno de presiones, sobre todo políticas.

Lo malo de la semana pasada ha sido la actitud del ministro del Interior, Juan José Santivañez, quien ahora necesita un portavoz para comunicar las políticas de su sector. Pero lo más grave es que ha anunciado que no asistirá a la diligencia del Ministerio Público para la toma de muestra de su voz en el caso de los audios presentados por su examigo, el capitán Junior Izquierdo, alias "Culebra".



En estos audios, por los que Santivañez es investigado por abuso de autoridad, se le escucha solicitando un "reglaje" a un periodista y mencionando una presunta protección de la presidenta Dina Boluarte al prófugo Vladimir Cerrón en el ya conocido caso "Cofre Presidencial". El ministro ha asegurado que no es su voz y que los audios son falsos, pero ahora se niega a someterse a un peritaje.

La pregunta es sencilla: si no es su voz y los audios son falsos, ¿por qué tanto miedo a la prueba? En lugar de demostrar su inocencia, Santivañez ha preferido apelar a recovecos legales y denunciar a la fiscal de la Nación, Delia Espinoza, ante la JNJ y la Subcomisión de Acusaciones Constitucionales del Congreso. La voluntad de colaboración y transparencia debería ser una obligación de todo servidor público.



> Pero lo más feo, o mejor dicho, hediondo, como los alimentos en mal estado de Qali Warma es la designación de Julio Demartini como nuevo embajador del Perú en el Vaticano".

Pero lo más feo, o mejor dicho, hediondo, como los alimentos en mal estado de Qali Warma que el Gobierno repartió a los niños más vulnerables, es la designación de Julio Demartini como nuevo embajador del Perú en el Vaticano. Nada menos que en la ¡Santa Sede! Parecería una broma de mal gusto si no fuera real.

El Gobierno de Boluarte quiere premiar al principal responsable político del envenenamiento de los niños más pobres con productos podridos de Qali Warma –alimentos que literalmente se daban a los perros– enviándolo como embajador fuera del país.

Esto no solo es un tremendo error político, sino que también da la apariencia de una clara obstrucción a la justicia. Demartini es uno de los principales investigados por este escándalo de corrupción ante el Ministerio Público. ¿O acaso es conveniente para la presidenta tener a su exministro lejos del alcance de la justicia?

Sin duda lo bueno, lo malo y lo podrido.

Opine:
@Gestionpe
@Gestionpe
Diario Gestión

Las opiniones vertidas en esta columna son de exclusiva responsabilidad del autor.



Director periodístico: Omar Mariluz **Editores centrales:** Víctor Melgarejo, Rosana Ubillús **Editores:** Vanessa Ochoa, Omar Manrique, Mía Ríos, Whitney Miñán, Moisés Navarro. **Editor de diseño:** José Vilcapoma

Dirección: Jorge Salazar Araoz 171, Santa Catalina, La Victoria. T. Redacción: 311 6370 T. Publicidad: 708 9999 **Publicidad:** Claudia Amaya Nuñez, mail: claudia.amaya@comercio.com.pe

Suscripciones: Central de Servicio al Cliente: 311 5100. **Horario:** De lunes a viernes de 7:00 a.m. a 2:00 p.m.; sábados, domingos y feriados de 7:00 a.m. a 1:00 p.m.

Mail: suscriptores@diariogestion.com.pe **Los artículos firmados y/o de opinión son de exclusiva responsabilidad de sus autores.** Contenido elaborado por Empresa Editora El Comercio S.A. Jr. Santa Rosa N° 300, Lima 1. Impreso en la Planta Pando de Empresa

Editora El Comercio S.A. Jr. Paracas N° 530, Pueblo Libre, Lima 21.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2007-02687.



NEGOCIOS

REPORTE DE ARELLANO CONSULTORÍA Y FABRICANTES

El 85% de familias toma agua sin gas embotellada, pero 52% podría cambiarla

Decisión de los hogares sería gatillada por falta del producto en el punto de venta, impulsando la compra de gaseosas. Categoría de agua habría retomado dinamismo en últimos meses del 2024. Marcas revelan las tendencias que marcarán las innovaciones de productos.

ALEJANDRO MILLA
alejandro.milla@diariogestion.com.pe

Entre el 2022 y 2027, la categoría de agua embotellada en el país mantendría una tasa de crecimiento anual compuesto (CAGR) de 5.3% en volumen, según Euromonitor. En medio de este avance proyectado hace unos años, Arellano y los jugadores de la industria muestran el estado actual y perspectivas del negocio.

Ahora, Euromonitor y Arellano Consultoría coinciden en que Cielo (AJE) mantiene el primer lugar de la categoría, seguido por San Luis (Arca Continental Lindley), San Mateo (Backus) y San Carlos (CBC). Otra marca que ha ganado terreno en el último tiempo es Loa (ISM).

Jorge Rubiños, gerente comercial de la segunda firma consultora, señaló que el 85% de las familias consume agua embotellada sin gas, 12% se hidratan con agua con gas y solo 6% toma versiones saborizadas, en base a su última encuesta del 2024, considerando respuestas múltiples.

"Existen diversas características que delimitan esta categoría. Por ejemplo, el 84% priorizan marcas nacionales, el 72% priorizan el precio y el 34% marcas reconocidas. Por



ISTOCK

Presentaciones. Los fabricantes han aumentado el número de opciones desde botellas de 200 ml hasta los 20 litros.

nivel socioeconómico, no hay mayor cambio en la categoría de sin gas; sin embargo, el estilo de vida sofisticado es el que más consume agua con gas", indicó.

Aunque, el directivo de Arellano añadió que el 52% de los hogares, en caso de no encontrar agua embotellada, probablemente migren a comprar gaseosa, sin tomar en cuenta categorías como jugos o energizantes.

De esa manera, se observa que la elección de dicha categoría puede ser desafiada por problemas logísticos que afecten su disponibilidad.

Innovaciones en marcha

En la categoría de agua embotellada, los fabricantes coinciden que el negocio se encuentra marcada por una fuerte innovación en los últimos años, a un ritmo que apunta a mantenerse en el mediano y plazo.

Así, Erika Córdova, gerente de marketing de AJE Perú, sostuvo que la innovación se plasma a través de beneficios adicionales como la adición de sabor y otros ingredientes. Además, las mejoras también se han dado a través del packaging (empaque) y diseño.

Vanessa Montero, directora de Unidad Alimentos y Marketing de Industrias San Miguel (ISM), mencionó que la innovación está enfocada en productos funcionales y saborizados, que respondan a la creciente demanda por opciones que brinden beneficios adicionales al bienestar.

"Hemos observado que el segmento de aguas saborizadas viene creciendo a tasas de triple dígito. Si bien todavía representa una parte menor del mercado total, su potencial de expansión es alto", destacó.

Balance y proyecciones

En el último trimestre del 2024, Córdova observó un incremento en el consumo de agua embotellada y espera que en estos meses de verano se mantenga esta tendencia. En ticket promedio, no percibió alguna variación significativa.

Por su parte, Montero estimó que la categoría creció 4% en el 2024 (en litros). "No solo refleja el crecimiento de nuevos actores, sino también el cambio en la preferencia de consumo hacia uno más saludable y accesible", dijo.

Alessandra Medina, gerente de marketing de CBC, resaltó una recuperación de la categoría en los últimos meses del 2024, principalmente, en el norte del país, tras el impacto de condiciones climatológicas en la primera parte del año.

"Creemos que este crecimiento se va a mantener por todo el 2025 y está muy apalancado en innovaciones de subcategorías como saborizadas y empaques familiares como 3 litros (L) y 7L", agregó.

Preferencias de consumo de agua, por versiones

	Total	Sexo		Lima Y Provincias	
		Masculino	Femenino	Lima y Callao	Provincias
Agua sin gas	85%	87%	84%	88%	81%
Agua con gas	12%	12%	11%	11%	13%

FUENTE: Arellano Consultoría

*Respuesta múltiple

Hábitos de compra y consumo

(En versión de agua sin gas)

84%	Prefiere productos nacionales
72%	Prioriza el precio.
39%	Busca marcas reconocidas.
Compran en promedio 3.84 veces por semana.	

FUENTE: Arellano Consultoría

Canales de compra y lealtad

(En versión de agua sin gas)

Los canales más importantes:	
Bodegas:	93%
Supermercados:	34%
Mini-markets y kioskos:	12%

Reacción ante la falta del producto:	
Lo busca en otro comercio.	90%
Lo reemplazaría por una gaseosa regular.	52%

FUENTE: Arellano Consultoría

OTROSÍ DIGO

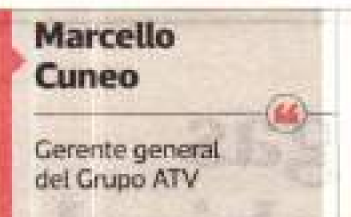
Bodegas lideran la venta de agua

Canales. Arellano reportó que los canales de venta más importantes para la categoría de agua embotellada en el país son las bodegas (93%), supermercados (34%), además de mini-markets y quioscos (12%), considerando respuestas múltiples. A nivel regiones, el consumo de agua sin gas es similar en los diferentes departamentos; sin embargo, la presentación con gas tiene una fuerte demanda en el oriente, con 29% del total. En esa parte el país, Iquitos destaca como la plaza más relevante (40%).

Más info en gestion.pe



ENTREVISTA



Marcello Cuneo

Gerente general del Grupo ATV

La casa televisora cuenta los pormenores de la nueva planta transmisora y antena que acaban de implementar; y el impacto de esta infraestructura en el negocio.

"Hemos hecho una inversión importante en el Morro Solar"

MAYUMI GARCÍA
mayumi.garcia@diariogestion.com.pe

Tras un revés en los ingresos del 2024, el Grupo ATV –que reúne a ATV, ATV+, Global Televisión, La Tele y ATV Sur– inicia este 2025 renovando la imagen de su canal de televisión más importante: ATV. Además, estrena planta de transmisión con miras a una mejor señal. El gerente general de la compañía, Marcello Cuneo, revela mayores detalles de la estrategia del presente año.

¿Cómo cerró Grupo ATV en el 2024?
El 2024 se presentó bastante desafiante, aunque creemos que para la situación del mercado nos ha ido bien. Podemos hablar de un pequeño decrecimiento de 2% a 3% en facturación.

¿Cuáles son los planes en este 2025?
Hemos puesto en valor nuestro contenido, teniendo en cuenta la fortaleza de nuestros líderes de opinión, en un esquema multiplataforma. Hemos realizado una inversión muy importante en el Morro Solar (Chorrillos); tenemos transmisores nuevos para ATV, Global, ATV+ y una nueva antena. Con esta planta transmisora y la nueva antena tenemos la triple potencia irradiada de lo que poseíamos, implicando una mejora de la calidad de imagen y cobertura en Lima.

¿Cuál será el impacto?
Las señales TDT (Televisión Digital Terrestre) de Lima van en esa antena. Va a salir la señal TDT de ATV, Global, ATV+ y la Tele y ATV Sur. Las cinco señales van a estar por esa antena, pero lo que hemos potenciado a nivel de transmisores es ATV, Global y ATV+.

¿Cómo se beneficia el televidente?
Con una imagen más nítida y con más cobertura. Había zonas de Lima donde nuestra señal no llegaba bien.

¿Qué distritos eran?
Principalmente, zonas periféricas. Por ejemplo; San Juan de Lurigancho, Lurín, Carabayllo, Ventanilla, eran zonas complicadas para el acceso. Luego, tenemos las interferencias en San Isidro, Surquillo, Miraflores, donde hay edificios, pero con la nueva planta transmisora está resuelto. Podemos hablar de un 20% de aumento de cobertura con la nueva planta transmisora a nivel de Lima.

¿Cuánto costó el proyecto?
Varios millones de dólares. Es un proyecto que se viene trabajando desde hace dos años; la compra de estudios, equipos y el financiamiento. Los equipos llegaron de Alemania y España a partir de julio del 2024. El proceso de instalación y montaje –que demandó tres meses– en el Morro Solar fue complicado, inclusive hemos traído ingenieros también de estos países para terminar de acoplarlo, aunado a la capacidad de los ingenieros peruanos.

Al cierre del 2025, ¿Cuál es la meta?
Proyectar los ingresos al 2025 será la suma de varios factores, entre ellos la planta transmisora en el Morro Solar. Sin embargo, creo que la nueva imagen corporativa (con el lema Atrevámonos) contribuirá a dar más valor a lo que tenemos, también la reorganización de nuestra área Comercial, de cara a un manejo 360. Deseamos, a partir de la televisión abierta, vender nuestros contenidos en todas las plataformas. La suma de todo eso apunta a un incremento de ventas no menor de 10% este año.

> "La columna vertebral aún es la televisión abierta, pero apuntamos a contenidos multiplataforma integrados con lo digital para dar un menú completo".

Más info en gestion.pe



CONTENIDOS

Al menos 4 proyectos en cartera

Para este 2025, el Grupo ATV alista al menos cuatro proyectos televisivos. Entre ellos, una secuencia de cocina vinculada con el noticiero de la mañana, a partir de marzo; nuevos contenidos deportivos (hoy en negociación) en el segundo semestre y un par de secuencias de gaming. "La apuesta de ATV es mixta; somos fuertes en la parte periodística. El entretenimiento es importante", indicó Cuneo, tras mencionar que el contenido periodístico se potenciará con secuencias en ATV+ de cara a elecciones presidenciales. Para producir los nuevos contenidos, la empresa tiene tres estudios en Barranco con 600 metros cuadrados (m²) cada uno, además de estudios en San Isidro.

ALESSANDRO CURRARINO



Impacto. Ahora tenemos el triple de la potencia que teníamos, con mejora de calidad de imagen y cobertura en Lima, resaltó Cuneo.

SNACKS

Delitierra crecerá en provincias y el exterior

El productor de snacks saludables, Delitierra, tiene presencia en Lima, el norte chico, Arequipa, Pucallpa y Tarapoto. Sin embargo, la ciudad capital aún representa el 90% de sus ventas y aspira a un mayor aporte de las regiones.

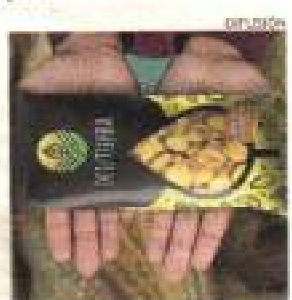
"Tenemos un distribuidor allí (en Huaraz) que permite que nuestro producto esté en hoteles y agencias de turismo", comentó Álex Alfaro, gerente comercial de la empresa, tras resaltar que están próximos a entrar a Chiclayo, Chimbote y Trujillo.

Para este 2025, preparan una ampliación de portafolio con la presentación de la línea de chifles y opciones como la lúcuma deshidratada, entre otros.

Asimismo, contemplan una alianza con Cacaosuyo, una marca de chocolates peruana, para tener un mix de productos saludables bañado en chocolate.

De otro lado, apuntan a exportar frutos secos hacia Estados Unidos, sin descartar a China o países de Asia. Además, están en conversaciones con clientes argentinos que operan 100 tiendas en ese país, lo que abre nuevas posibilidades de expansión para la empresa.

DIFUSIÓN



Producción. Firma tiene una planta de 500 m² en Lurín.



ELECTROMOVILIDAD EN PERÚ

Volvo se enfocará casi al 100% en vehículos enchufables desde este año

Marca sueca reconoce que sus ventas totales caerán en Perú, pero a la vez su línea de unidades eléctricas e híbridas enchufables crecería en tres dígitos. Abrirá su tercera tienda en el país a mediados de abril en San Isidro, potenciando además su red de "hubs" de carga.

ALEJANDRO MILLA
alejandro.milla@diariogestion.com.pe



DIFUSIÓN

Previsión. Estimamos una comercialización cercana a las 400 unidades en el presente año, declaró Ruiz de Somocurcio.

En el mercado de la electromovilidad, Volvo busca superarse a sí mismo para llegar a comercializar solo unidades "enchufables" (eléctricas e híbridas). En dicha transición, la automotriz sueca se prepara para una ligera contracción por la salida de la categoría de híbridos ligeros (no enchufables).

Sin embargo, Alejandro Ruiz de Somocurcio, gerente comercial de Volvo Cars Perú, destacó que esperan lograr en simultáneo un crecimiento de tres dígitos en el segmento de vehículos enchufables.

En concreto, la compañía cerró el 2024 con aproximadamente 520 unidades vendidas, de las cuales 165 correspondieron a vehículos enchufables. Para 2025, estima una comercialización cercana a las 400 unidades, con casi la totalidad de ellas pertenecientes a esa última categoría.

"En términos de participación de mercado, se proyecta una caída de aproximadamente cinco puntos porcentuales dentro del segmento premium de SUV, pasando de cerca del 18% al 14%", señaló.

A mediano y largo plazo, la meta de la empresa es recuperar su posición en el mercado con una oferta completamente "enchufable". "Nuestra estrategia corporativa no responde a una visión a corto plazo, sino en una consolidación de la movilidad eléctrica a largo plazo", indicó.

LAS CLAVES

- **Balance. Volvo elevó sus ventas en Perú cerca de 33% en el 2024. Colocación de vehículos enchufables aumentó casi 80%.**
- **Portafolio local. Crecerá con el vehículo eléctrico EX90 y seis actualizaciones en modelos.**
- **Puntos de carga. Volvo tiene alianzas para expandir infraestructura en Perú.**

Expansión de red

Para este 2025, la sueca Volvo se prepara para abrir su tercer punto de venta en el Perú a mediados de abril. Esta nueva infraestructura estará ubicada en San Isidro y complementará a su local principal en La Molina y a su otro punto en Arequipa. El local tendrá un formato con un estándar global y contará con tres pisos, incluyendo un sótano con infraestructura de carga.

"Este nuevo punto de venta tiene el objetivo de acompañar nuestro foco de ventas de unidades eléctricas enchufables, por los que también funcionará como un centro de experiencia de nuestra tecnología", mencionó el directivo.

Además, la tienda en San Isidro formará parte de la red de hubs de carga de la marca en la capital, junto con su local en La Molina. "Estos centros no solo ofrecerán estaciones de carga, sino que también servirán como puntos de asesoramiento para ayudar a los clientes a encontrar soluciones de carga adecuadas para sus necesidades", sostuvo Ruiz de Somocurcio.

Más info en: gestion.pe

REMODELACIÓN DE CENTRO COMERCIAL



JULIO REAÑO

Operación. Actual uso del mall de San Isidro es muy limitado.

Centenario avanza diseño de proyecto en Camino Real

Luego de anunciar la venta del centro comercial Minka (Callao) al retailer chileno Parque Arauco por S/ 381 millones, Grupo Centenario ha retomado la mirada en otro de sus activos más importantes y de ubicación estratégica, como el Centro Comercial Camino Real, pendiente de remodelación desde hace más de 10 años.

En concreto, el holding indicó que, a la fecha, cuentan con los permisos para empezar la remodelación de dicho complejo en San Isidro, aunque el inicio de las labores está esperando "las aprobaciones corporativas respectivas".

"La remodelación del Centro Comercial Camino Real pondrá en valor una edificación emblemática, actualmente de uso muy limitado", añadió, en su presentación de resultados financieros.

Por ahora, explicó que avanza positivamente con el diseño del proyecto del centro comercial, lo que en general incluye gastos que se están realizando para su activación.

"El ebitda de gestión de la línea de negocio de centros comerciales al cierre del 2024 fue de S/ 34 millones dado que incluye gastos vinculados al futuro proyecto del Centro Comercial Camino Real", precisó.

EN CORTO

Fundación. La historia del Centro Comercial Camino Real se remonta a 1980, cuando, tras inaugurarse, se convirtió en un establecimiento que albergaría tiendas importantes y cines de Lima. En el 2012, el Grupo Centenario anunció su renovación por más de S/ 120 millones.

Resultados

Al cierre del 2024, los ingresos consolidados acumulados del Grupo Centenario alcanzaron los S/ 587 millones, 27% más que lo recaudado en el 2023, debido principalmente al aumento en las ventas de lotes en el negocio "Residencial" e "Industrial". En tanto, la utilidad bruta acumulada del 2024 fue S/ 193 millones, 48% más que el 2023, por mayores ventas de lotes y una menor pérdida por cambios en el valor razonable de propiedades de inversión. El ebitda ajustado creció 38% a S/ 212 millones.

CAMBIOS Y NOMBRAMIENTOS

– **JOSÉ MIGUEL DE LA PEÑA TSCHUDI** fue designado nuevo director de Marketing de Softys Perú.

– **FRANCISCO RODRÍGUEZ LARRAÍN** asumirá la presidencia de la Asociación Peruana de Empresas Corredores de Seguros (APECOSE) para el periodo 2025-2028, a partir de marzo próximo.

– **MIGUEL LEGARDA** fue nombrado como gerente general del Wyndham Grand Costa del Sol Lima Airport.

– **RENZO BERROCAL** asume como nuevo gerente general de MGI SAFI.



Renzo Berrocal.

– **RODRIGO GALLEGOS TOUSSAINT** fue designado como nuevo director de Legal y Asuntos Corporativos de Backus.

– **CHRISTA CARO** fue ascendida a socia en Amprimo, Flury, Barboza & Rodríguez Abogados.

– **VIRGINIA MÁRQUEZ** fue nombrada como gerenta comercial de SGS Perú.

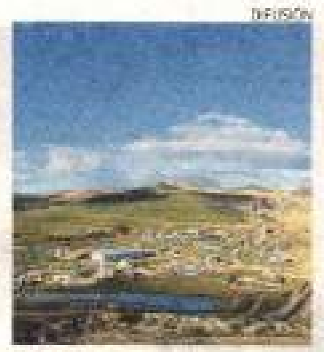
– **MARIELA GARCÍA DE FABBRI** fue designada como presidenta de Empresarios por la Integridad; y **ARTURO CASSINELLI**, como vicepresidente.

Si desea publicar los cambios y nombramientos en su empresa, escriba a: vanessa.ochoa@diariogestion.com.pe indicando nombre, teléfono adjuntando fotografía.

RADAR EMPRESARIAL

PROYECTO DE SULFUROS

Newmont aplaza otra vez decisión sobre Yanacocha


DIFUSIÓN

Iniciativa. Desarrollo extendería operación de actual mina.

La estadounidense Newmont anunció una nueva postergación a la decisión de inicio de inversión en el proyecto de oro y cobre Yanacocha Sulfuros (Cajamarca) de US$ 2,500 millones, tras evaluar "cuidadosamente las oportunidades en su sólida cartera de proyectos" y priorizar aquellos con mayor rentabilidad y eficiencia en el uso de capital.

No es la primera vez que dicho proyecto queda en espera. En junio del 2023, la compañía –operadora de la actual mina de oro Yanacocha en Cajamarca– aplazó su ejecución y señaló que la decisión final se tomaría en dos años. Previamente, había indicado que la evaluación se realizaría en el 2024.

Ahora, indica que "priorizará los proyectos más rentables para avanzar en el momento adecuado y de la manera más eficiente en términos de capital".

FONDOS COLECTIVOS

Autoplan mira educación y salud

Más allá del sector automotriz, Autoplan –la empresa de fondos colectivos del Grupo Alese– evalúa expandir su alcance. En adelante, ve oportunidades en sectores como educación y salud, donde podrían desarrollar programas de financiamiento bajo el esquema de fondos colectivos ante el potencial para la implementación de soluciones innovadoras que amplíen su presencia en el mercado.

"Nuestro plan estratégico contempla la incursión en productos no necesariamente automotrices a partir del 2026 o 2027. Por ahora, estamos enfocados en el sector automotriz", comentó su gerente general, Roger Ríos.

CAMPAÑA ESCOLAR 2025



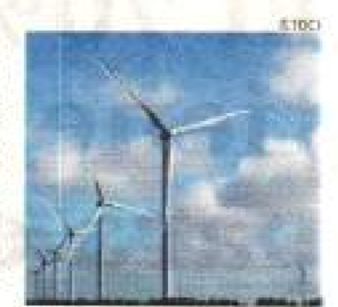
Prevé crecer dicha empresa en venta de impresoras en Perú.


DIFUSIÓN

En esa categoría, la campaña de regreso a clases representa entre el 45% y 50% de las ventas anuales para la tecnológica HP.

CULMINÓ CONSTRUCCIÓN DE CENTRALES DE ENERGÍA

Orygen invirtió casi S/ 300 millones



Utilidad neta. Aumentó 12.5% a S/ 902 millones.

Orygen (antes Enel Generación Perú), perteneciente al fondo de inversiones Actis, cerró el 2024 con ingresos por S/ 2,527 millones, 6.1% más que el 2023 (S/ 2,382 millones), debido a mayores ventas físicas de energía (12.7%), asociadas con una mayor demanda de distribuidoras y clientes libres.

Por su parte, el ebitda alcanzó los S/ 1,432 millones, representando un aumento de 21.3% vs. el año anterior. De otro lado, la utilidad neta de la compañía llegó a S/ 902 millones, aumentando 12.5% por el crecimiento del ebitda y mayores ingresos financieros netos.

En tanto, sus inversiones en el 2024 bajaron en S/ 10.9 millones a S/ 299.4 millones ante la finalización de la construcción de las centrales renovables no convencionales Clemesí (solar) y Wayra Extension (eólica), que iniciaron operación comercial en febrero y junio del año pasado, respectivamente.



ECONOMÍA

DEMANDA PARA ESTE 2025 EN EL PERÚ

El 70% empleadores tiene dificultades para encontrar talento calificado

El estudio de ManpowerGroup arroja que la industria de la Energía es la más afectada, con un 92%. La explicación a esta situación es que las empresas de este sector compiten con la Minería.

CAMILA VERA
camila.vera@diariogestion.com.pe

Para acceder al mercado laboral, los candidatos deben cumplir con una lista de expectativas profesionales que las empresas plantean. No obstante, este 2025 arranca con un reto en esta dinámica: la escasez de talento. Al respecto, el 70% de los empleadores en el Perú afirma tener dificultades para encontrar perfiles oportunos, según el último informe que ManpowerGroup compartió en exclusiva con Gestión.

La cifra es mayor en comparación con el 2024, cuando se registró un 65% de empleadores con la misma preocupación. La distancia entre las características de quienes buscan empleo y los requisitos de contratación involucra, incluso, aspectos coyunturales.

Perfiles adecuados

A nivel mundial, 3 de cada 4 empleadores afirman tener dificultades para encontrar el talento calificado. La tendencia se ha duplicado desde el 2014, cuando se registraba un 36%. Una década después, el promedio global es de 74%.

En detalle, los puestos jefe de Alemania, Israel y Portugal presentan los mayores inconvenientes a causa de las "fugas de talento masivas", apunta Silvana Cárdenas, directora Latam de Right Management en ManpowerGroup; mientras que los de Colombia, Polonia y Puerto Rico señalan menos contrariedades.

En el caso de Perú, la escasez de talento se distribuye según el tamaño de la empresa. La experta explica que en aquellas donde hay desde 50 hasta 1,000 trabajadores existe un pico (74%) en la dificultad para encontrar los perfiles ideales.

"Las empresas grandes o más maduras (de 1,000 a 5,000) trabajan en su talento interno. Si no hay figuras especializadas, toca invertir en el personal que ya se tiene para hacerlo crecer y desarrollar líneas de carreras que den seguridad", sostiene.

En cambio, las sociedades de 10 a 50 trabajadores –con el 65% de escasez– se enfocan en aumentar su nivel de producción; es decir, en sus procesos internos. "Incluso están pensando en regularse, no en encontrar el talento que necesitan. Van a crecer y lo harán", precisa.

Escasez de talento por industria en Perú







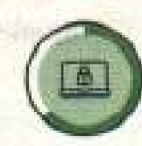
92% Energía

76% Finanzas y bienes raíces

72% Transporte, logística y automotriz

72% Ciencias de la vida y la salud





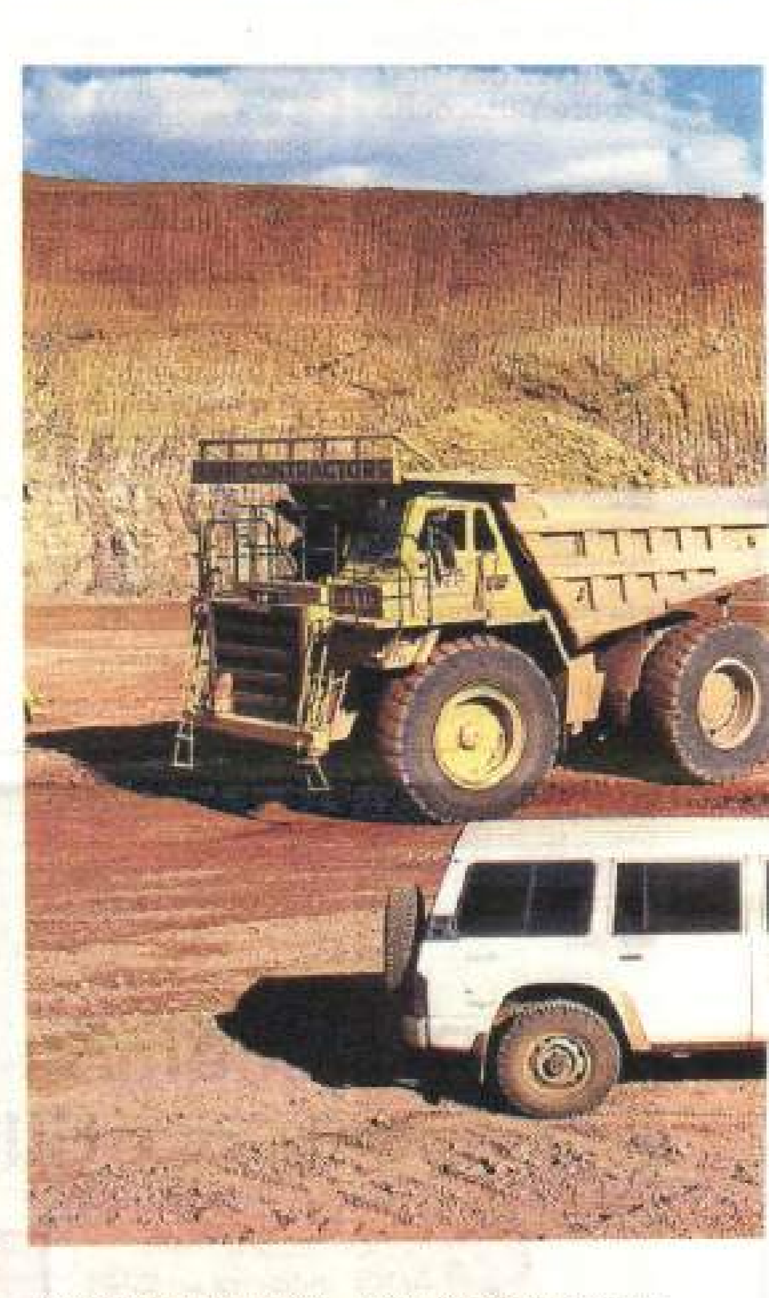

71% Servicios de comunicación

67% Bienes y servicios de consumo

66% Manufactura

63% Tecnologías de la información

FUENTE: ManpowerGroup



EL DATO

Por industria. A nivel mundial, el 77% de empleadores señala que hay escasez de talento en Ciencias de la vida y la salud. Le siguen Energía (76%), Tecnologías de la información (76%), Transporte, logística y automotriz (74%), entre otros.

Por industria

Cárdenas aclara que la escasez de talento en las empresas no necesariamente significa ausencia de habilidades en el país.

El referido estudio arroja que la industria de la Energía es la más afectada, con el 92%. La explicación se encuentra en que las empresas de este sector compiten con la Minería. "Es muy fácil que la Minería, que es una industria ya consolidada, se lleve a estos profesionales; y además paga más", especifica.

Le suma a ello otro factor: una oferta educativa limitada en la materia. Sin embargo, destaca una oportunidad en este campo, el mismo que atraviesa una transformación, caracterizada por la búsqueda y promoción de fuentes de energías más limpias. "Hablamos de la sostenibilidad, de la energía eólica y energía geotérmica", por ejemplo.

En cuanto a Finanzas y bienes raíces, el segundo sector con más dificultad para encontrar trabajadores adecuados, lideran los componentes de rotación del personal y urgencia de perfiles más especializados en TI.

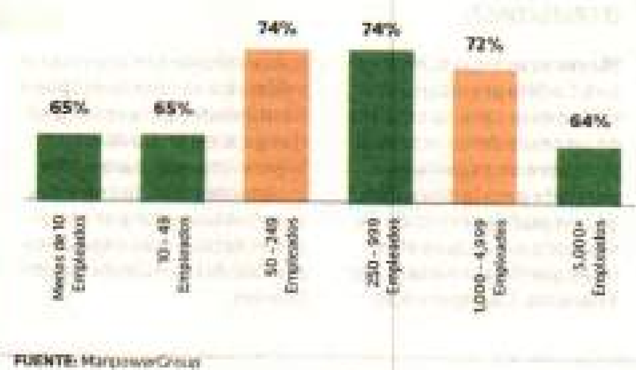
"Los expertos en ciberseguridad y tecnología en la banca se van a las fintech", observa. Ante un horario de oficina –

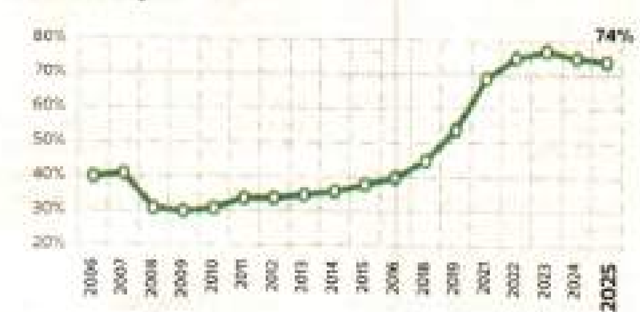



BLOOMBERG

Escasez. A nivel mundial, 3 de cada 4 empleadores afirman tener dificultades para encontrar talento calificado.







FICHA TÉCNICA

Entrevistas. ManpowerGroup entrevistó a 40,413 empleadores de 42 países.
Países. Alemania, Argentina, Australia, Austria, Bélgica, Brasil, Canadá, Chile, China, Colombia, Costa Rica, Eslovaquia, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Guatemala, Hong Kong, Hungría, India, Irlanda, Israel, Países Bajos, Panamá, Perú, entre otros.
Fecha. El trabajo de campo se realizó entre el 1 y el 31 de octubre del 2024 en todos los mercados.

que se convierte en una oferta poco atractiva–, muchos jóvenes se inclinan por espacios con mayor flexibilidad.

Los otros segmentos que sufren los embates de la ausencia del talento son Transporte, Logística y Automotriz; Ciencias de la vida y la salud; Servicios de Comunicación; Bienes y servicios de consumo; Manufactura y, finalmente, Tecnología de la información.

Talento TI

A diferencia de India, Brasil, Singapur, China, Sudáfrica, Hong Kong, Taiwán y Alemania –países con alta demanda de competencias en TI y datos–, el Perú solo muestra un 19% de preocupación para encontrar esta habilidad.

"Estamos en evolución, hay industrias que van madurando en el camino. [...] Todavía estamos trayendo talento TI de afuera, pero cambiará. Las multinacionales han empezado con el hemisferio norte", comenta la vocera.

Contrariamente, en el Perú encabezan las preocupaciones las aptitudes de recepción y atención al cliente (26%), operaciones y logística (22%), ventas y marketing (22%) y asesoría, riesgos y gobernanza (21%).

Brechas

Cárdenas advierte un desajuste entre los profesionales que salen del mercado y los requerimientos de las organizaciones.

"¿Cómo paliamos esta brecha? Las universidades deben conversar con el sector empresarial, el trato tiene que ser muy cercano. A los centros superiores les interesa bastante que sus egresados sean exitosos encontrando trabajo", anuncia.

La coordinación entre ambos sectores es clave porque "el mundo real cambia más rápido de lo que se modifica una currícula universitaria", adiciona. Ante este escenario, la oferta de capacitaciones externas es una salida.

Incluso el upskilling (perfeccionar y ampliar las competencias de los empleados) y el reskilling (enseñar nuevas habilidades para asumir roles diferentes) son medidas que los empleadores, en un 28%, ya están adoptando.

No obstante, coexisten factores externos que disminuyen el talento en el Perú. La especialista los agrupa: aumento de la población envejecida, la falta de inclusión de las mujeres y la dinámica de descarte en las postulaciones.

Insiste, en esa línea, en la estrategia de adherir el talento silver a las filas empresariales; sostener de manera orgánica la participación femenina en las empresas y permitir que este grupo despliegue su habilidad en todos los niveles de seniority después de la maternidad; y "explorar la cantera de talentos" aun cuando los títulos o la experiencia están en camino.

Este catálogo de sugerencias refuerza las que, según el estudio, ya se están desenvolviendo, aunque en porcentajes mesurados: aumento en los salarios (23%), elasticidad horaria (22%), búsqueda de nuevos talentos (21%), dinámica híbrida o remota (19%), aumento de la fuerza de trabajo eventual/temporal (17%) y mayor publicidad pagada en ofertas de empleo (17%).


Más info gestion.pe

EMPRESA HABÍA DEPOSITADO MÁS UTILIDADES

Pago erróneo de empleador a trabajador podría no ser devuelto

Un reciente fallo de la la máxima instancia en material laboral analizó un caso donde un empleador realizó un pago de utilidades en exceso.

ALESSANDRO AZURÍN
alessandro.azurin@diariogestion.com.pe

Una reciente casación de la Corte Suprema, publicada a inicios de febrero, analizó el caso de un pago de utilidades en exceso que efectuó un empleador a sus trabajadores, a raíz de una falla del cálculo del monto total a distribuir. La máxima instancia en materia laboral denegó el pedido de la empresa.

En concreto, el empleador consiguió la aplicación de una tasa porcentual menor de las tasas de depreciación de sus bienes, lo cual generó el desbalance y motivó que se pagará en exceso a sus trabajadores por el concepto de utilidades. La cantidad ascendió a S/ 274,290.84

Ante ello, el empleador, Electroperú, acudió a la Corte Suprema, que denegó la posibilidad de que la empresa pueda recobrar el pago mal hecho, según deja constancia la Casación N° 35154-2022 LIMA.

Demasiado proteccionista

La corte indicó que, a pesar del error, el trabajador no era responsable del mismo y que no tenía la obligación de devolverlo. El fallo tuvo cuatro de cinco votos a favor.

Para justificar esta decisión en mayoría, la Corte Suprema remarcó que los trabajadores no tienen control sobre el cálculo de las utilidades.

Por ese motivo, el hecho de que hayan gastado el dinero otorgado por ese concepto fue de "buena fe": es un derecho que les corresponde y sobre el que tienen libre disponibilidad.

Para el tribunal, que el empleador solicite la devolución del exceso pagado es incompatible con el principio protector que envuelve a las remuneraciones en general. Al abogado laboralista del Estudio Payet, Elías Munayco, la decisión de la corte le parece bastante controvertida.



ANDINA

Precedente. Aunque no es un precedente vinculante, pero abre un espacio importante para la discusión.

"Lo es porque en el derecho el error nunca genera derecho. Es controversial también porque la falta no es porque se equivocó el contador. La empresa había declarado formalmente todo y la Sunat en una fiscalización posterior le hizo notar el error en la depreciación", sostuvo.

Carlos Cadillo, socio del área laboral en Miranda & Amado, explicó que en este caso particular la Corte Suprema ha sido demasiado proteccionista con los trabajadores.

"Todo parte por una rectificación que exige la Sunat. Me parece una decisión proteccionista porque si hubiese sido un error por debajo del pago correspondiente y no en exceso como es el caso, se hubiese ordenado pagarle lo faltante", aseguró.

Esta apreciación también es compartida por Munayco. El abogado agregó que este enfoque proteccionista de la corte nubla la objetividad necesaria para determinar si el pago de utilidades fue correcto o no.

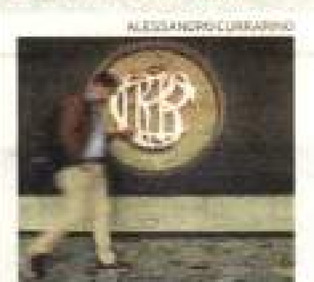
"¿Ese dinero extra correspondía que lo tuvieran los trabajadores? No. La lógica te dice que deberían devolverlo. Pero la corte dice que, como lo gastaron de buena fe, no se puede objetar", cuestionó.

Más info en // gestion.pe

OTROSÍDIGO

Mayor precaución. Munayco y Cadillo precisaron que, si bien este caso no se trata de un precedente vinculante, sí abre un espacio importante para la discusión, ya que podría ser usado de sustento para casos similares que lleguen a la Corte Suprema. La sugerencia más evidente sería revisar al milímetro el cálculo del pago de utilidades para reducir el riesgo al error. Cadillo también refirió que, para evitar inconvenientes, las empresas podrían optar por entregar el detalle más específico posible del cálculo de las utilidades.

REPORTÓ EL BCR



ALESSANDRO CURRARINO

Impacto. Continúa incidiendo el gasto en remuneraciones.

Déficit fiscal sube a 3.7% en enero

El déficit fiscal continuó elevándose y el acumulado en los últimos 12 meses, a enero del 2025, ascendió al 3.7% del Producto Bruto Interno (PBI), un ligero incremento frente al 3.6% del 2024, reportó el Banco Central de Reserva (BCR).

Este resultado se explicó, principalmente, por el aumento del gasto no financiero del gobierno general, que pasó de 21.2% a 21.4% del PBI.

El incremento del gasto se observó en los tres niveles de gobierno y en diversos rubros. Destacó una transferencia de S/ 1,400 millones para el otorgamiento del Bono Familiar Habitacional. (BFH).

Asimismo, otros factores que contribuyeron al mayor gasto público fueron la formación bruta de capital en los tres niveles de gobierno y el aumento en remuneraciones a trabajadores del sector público.

También afectaron las cuentas de inicio de año los gastos en bienes y servicios, principalmente por CAS y locación de servicio. Ante este panorama, el impacto en el déficit fiscal fue parcialmente compensado por el incremento de los ingresos corrientes del gobierno general, que subió de 19.1% a 19.2% del PBI.

AFIRMA MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS

Operar lotes no es prioridad para Petroperú

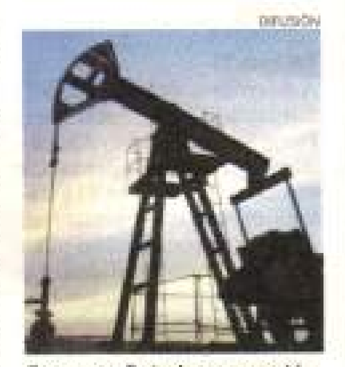
El presidente de Petroperú, Alejandro Narváez, ha sido claro y ha insistido en la necesidad de que la petrolera estatal sea operadora de lotes de hidrocarburos.

Pese a ello, el titular del Ministerio de Economía y Finanzas, José Salardi, parece tener otra perspectiva al respecto.

Ante la consulta sobre si está a favor de que Petroperú ingrese a lotes petroleros, el titular del MEF respondió que "es importante invitar al sector privado a que ponga todo el interés" y por ello se hará una promoción importante de los lotes.

"[¿Es prioridad para una empresa, con pérdidas y las deudas que tiene, entrar a operar lotes petroleros?] No, no lo es. Tenemos que buscar inversión extranjera importante que ayude en exploración y que pueda arriesgar capital para avanzar en esa línea (...)", resaltó en Canal N.

Salardi agregó: "Si entraría Petroperú (a lotes), tendría que hacerlo con una participación minoritaria (...) la petrolera tiene una agenda grande para ordenarse internamente, para ver dónde es más eficiente. Hay una refinería de alto estándar global que hay que operar de la mejor manera, y tenemos que verlo".



DIFUSIÓN

Concurso. Petrolera presentó una propuesta para Lote I.

DEL PRESUPUESTO PARA ESTE AÑO

Cuatro regiones con menos de 1% de avance en proyectos de salud

El Gobierno nacional tiene asignado S/ 1,902.2 millones para proyectos en salud. De este monto, solo el Programa Nacional de Inversiones en Salud (Pronis) tiene S/ 978.8 millones. Al 22 de febrero, ha ejecutado el 20.7%.



DIFUSIÓN

Recursos. Los gobiernos regionales son los que cuentan con los mayores recursos para proyecto de salud.

Para este año –hasta la fecha– las obras en salud en el país cuentan con S/ 4,750.7 millones, según Transparencia Económica del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF). De esto, ya se ejecutó el 13.3% al 22 del presente mes.

Los gobiernos regionales son los que cuentan con los mayores recursos para proyecto de salud este año: S/ 2,266.8 millones. De estos, ya se invirtieron 11.3%, lo que se puede entender tomando en cuenta que aún no culmina el segundo mes del año.

Sin embargo, hay cinco departamentos que han ejecutado a la fecha menos de 1% de su presupuesto para proyectos: Áncash, Lima, Ucayali, Arequipa y Apurímac. Es más, de hecho, los dos primeros, no han invertido ni un solo sol.

Al 22 de febrero, Áncash cuenta con más de S/ 20 millones para sus proyectos. Su avance a la fecha es de 0%. Uno de los proyectos que más recursos tiene asignado es el mejoramiento y ampliación de atención de servicios de salud hospitalarios en Víctor Ramos Guardia – Huaraz (S/ 9.5 millones), pero no se registra inversión hasta ahora.

En el caso de Lima, de los S/ 14.3 millones asignados para obras, tampoco se ha invertido ni un solo sol. El proyecto con mayor presupuesto asignado para este 2025 es el de mejoramiento de los servicios de salud del Centro de Salud Canta (S/ 1.2 millones), de los que hay 0% de inversión a la fecha.

Del otro lado, hay tres regiones que han devengado más de 20% en menos de dos meses. Junín cuenta con S/ 200.9 millones, y ya se alcanzó un avance de 20.1%. Huancavelica invirtió el 27.6% (de S/ 142.8 millones) y Amazonas el 76.1% (S/ 128.3 millones).

LA CIFRA

4,750

Millones de soles es el presupuesto total para la función salud en el 2025. Al 22 de febrero, los tres niveles de gobierno ya invirtieron un 13.3%, según Transparencia Económica del MEF.

Otros niveles de gobierno

El Gobierno nacional tiene asignado S/ 1,902.2 millones para proyectos en salud. De este monto, solo el Programa Nacional de Inversiones en Salud (Pronis) tiene S/ 978.8 millones. Al 22 de febrero, ha ejecutado el 20.7%.

En detalle, el proyecto de mejoramiento de la capacidad resolutiva de los servicios de salud del Hospital Antonio Lorena Nivel III-1, de Cusco, tiene S/ 113.3 millones y ya se invirtió más de la mitad.

Mientras que el proyecto de mejoramiento y ampliación de los servicios de salud del Hospital Sergio Enrique Bernales, localidad de Collique del distrito de Comas, han devengado solo 1% de S/ 74.6 millones.

Los gobiernos locales, por su lado, cuentan con S/ 581.7 millones para salud. Hasta ahora se registra un avance de 5.5%.

Más info en gestion.pe

ESTADOS UNIDOS ES EL PRINCIPAL DESTINO

Kion fresco empezó el año "en rojo" por menores precios

Los despachos de jengibre fresco (kion) registraron las 2,934 toneladas por US$ 5.9 millones en enero pasado. Esto representó una caída del 2% en volumen y del 26% en valor con respecto al mismo mes del 2024, de acuerdo con información de FreshFruit.

La reducción del precio promedio por kilogramo, que pasó de US$ 2.68 en el 2024 a US$ 2.01 en el 2025, fue un factor determinante.

De los 12 mercados donde llegó este cultivo, Estados Unidos fue el principal, con una participación del 71%. Se enviaron 1,802 toneladas por un valor de US$ 4.16 millones, con un precio promedio de US$ 2.31 por kilogramo.

Sin embargo, respecto al 2024, el volumen cayó 16% y el valor en 32%, mientras que el precio promedio disminuyó 20%.

Los Países Bajos fue el segundo destino con una participación del 17%. Se exportaron 487 toneladas por US$ 1 millón, con un precio promedio de US$ 2.07 por kilogramo. Las exportaciones a este mercado crecieron 66% en volumen y 26% en valor, aunque el precio promedio cayó 24%.

Canadá ocupó el tercer lugar con una participación del 5%. Se enviaron 134 toneladas por un valor de US$ 304,048, con un precio promedio de US$ 2.28 por kilogramo.

En comparación con el año pasado, las exportaciones a este mercado cayeron 25% en volumen y 44% en valor, con una reducción del 25% en el precio promedio.

BAJO LA LUPA

MERCEDES ARAOZ
Profesora en la Universidad del Pacífico



Prevenir frente a la volatilidad global

Perú debe plantearse una política externa e interna que le permita retomar el crecimiento, protegiéndose de los shocks externos que se podrían generar.



Las propuestas de José Salardi en cuanto a la consolidación fiscal y la facilitación de las inversiones a través de APP es positiva, sin embargo se necesita que el gabinete esté en sintonía con el propósito de recuperación económica acelerada.

Perú es una economía abierta y pequeña –representa alrededor del 0.5% del comercio mundial y 0.3% del PBI global– que está sujeta a las turbulencias de la economía global como muchas otras economías pequeñas del orbe. Ante crisis globales previas, como la financiera del 2008 e incluso la reciente pandemia del Covid-19, la solidez macroeconómica peruana permitió solventar la situación con cierta holgura, aunque dejando mella en su capacidad de respuesta.

No obstante, la crisis política que atraviesa Perú desde el 2016 –con su fragmentada institucionalidad y el creciente populismo en las políticas públicas–, ha debilitado esa fortaleza macroeconómica y no se ha avanzado en muchas de las reformas microeconómicas que hubieran podido fortalecer la productividad del país. Por ello, se carece de un marco de defensa frente a la actual incertidumbre global resultante del nuevo reordenamiento del poder político y económico del mundo, un proceso en ciernes.

Desde la toma de posesión del presidente Donald Trump en los Estados Unidos, el mundo observa con estupor un cambio en las formas y en el fondo de la política exterior del país del norte, donde las reglas de juego político y económico mundial que dicho país impulsó luego de la Segunda Guerra Mundial, en un mundo bipolar, donde Estados Unidos defendía los valores democráticos y el libre mercado como bandera, donde los acuerdos y alianzas entre países eran respetados, y la cooperación y la negociación diplomática eran las formas privilegiadas para lograr solucionar diferencias. Obviamente, este no era un mundo perfecto. El poder se ejercía, pero se usaban las herramientas del juego para hacerlo y también, algunas veces, otras fuera del juego global, pero la "PAX Americana" prevalecía.

Hoy, el mundo se enfrenta a un liderazgo que privilegia lo transaccional, la amenaza antes que la cooperación y el diálogo, que utiliza, de manera efectista, instrumentos económicos –aunque al final jueguen en su contra– por obtener objetivos no económicos –aunque no asegure los resultados esperados–. Solo veamos los casos con sus vecinos: Canadá y México, antiguos aliados del T-MEC, amenazados con aranceles de 25% hasta 50%, para enfrentar la migración ilegal y el tráfico de fentanilo. Si bien estas medidas han quedado temporalmente en suspenso, no atacan los problemas de demanda interna de trabajadores no calificados o los problemas económicos y políticos de los países emisores de migrantes, y, tampoco, los factores que impulsan la demanda interna de fentanilo. Así podemos seguir con los temas relacionados con los conflictos armados en Gaza y en Ucrania, con propuestas transaccionales, donde se obvia el diálogo entre las partes afectadas, no se considera a los aliados y se irrespeta a las democracias.

> "Se carece de un marco de defensa frente a la actual incertidumbre global resultante del nuevo reordenamiento del poder político y económico del mundo".

En este contexto de volatilidad global, Perú debe plantearse una política externa e interna que le permita retomar el crecimiento, protegiéndose de los shocks externos que se podrían generar, aún sin que Estados Unidos tome acción alguna frente a Perú en particular. Los shocks son varios y se canalizan a través del comercio y de los mercados de capitales. Si la economía global ralentiza su crecimiento, porque se agudiza la guerra comercial entre Estados Unidos con China y/o Europa y se incrementan los aranceles en general, la demanda por los exportables peruanos, en especial los insumos industriales, como el cobre, podrían verse disminuida. Perú debe tener políticas de desarrollo productivo innovadoras, en sectores y mercados diversificados, facilitar la empleabilidad y no solo proteger el empleo y promover la inversión en infraestructura.

Los aranceles traen alza de precios y si hay inflación, las tasas de interés aumentan a nivel global, así la capacidad de financiamiento externo se encarece y se dificulta, pues Perú dejaría de ser una plaza atractiva para los capitales, por los temores del continuo deterioro de la seguridad jurídica y riesgo políticos electorales. Si bien la capacidad del Perú para captar ahorro externo para inversiones de corto y largo plazo todavía es buena –se preserva el grado de inversión– éste debe regresar a las políticas de consolidación fiscal (es decir ahorro público) y buscar fortalecer el ahorro privado interno. Por ello es una verdadera locura seguir con los retiros de las AFP o CTS, vehículos institucionales que permiten el financiamiento de la inversión privada y pública y promueven la seguridad de ingresos a largo plazo de los ciudadanos.

Las propuestas del entrante ministro de Economía y Finanzas, en cuanto a la consolidación fiscal y la facilitación de las inversiones a través de APP es positiva, sin embargo se necesita que el conjunto del gabinete esté en sintonía con el propósito de recuperación económica acelerada y de defensa frente a los potenciales shocks externos. Esta tarea no es solo la del gobierno de turno, todos los aspirantes al sillón de Pizarro deben prepararse a navegar en mares turbulentos internacionales y deben alzar su voz frente a las iniciativas populistas que dificultarían su gestión. El sector privado puede impulsar una agenda para este logro, apoyando la atracción de inversiones con iniciativas como InPerú.

EXPERTOS AFIRMAN QUE HABRÍA DUPLICIDAD

Congreso busca crear figura del consumidor digital, pero hay dudas

El proyecto de ley de Protección y Defensa del Consumidor Digital propone modificar la Ley N° 29571, Código de Protección y Defensa del Consumidor.

GERARDO ROSALES
gerardo.rosales@diariogestion.com.pe

El Congreso analiza un proyecto de ley que establece la Protección y Defensa del Consumidor Digital. La propuesta busca modificar la Ley del Código de Protección y Defensa del Consumidor, con el fin de regular las relaciones entre consumidores y proveedores digitales en el comercio electrónico.

Sin embargo, genera dudas sobre la posible duplicidad de fiscalización en materia de protección de datos, ya que esta función también es competencia de la Autoridad Nacional de Protección de Datos Personales.

El proyecto de ley de Protección y Defensa del Consumidor Digital propone modificar la Ley N° 29571, Código de Protección y Defensa del Consumidor, para incluir regulaciones específicas sobre el comercio electrónico.

Establece la categoría de consumidor digital, que abarca a quienes compran o usan servicios en plataformas en línea, y la de proveedor digital, que se aplica a las firmas que operan en entornos digitales.

El proyecto busca garantizar la seguridad en las transacciones, la protección de datos personales, la privacidad de los usuarios y el derecho al olvido, permitiendo a los consumidores solicitar la eliminación de su información almacenada en bases de datos digitales.

Quiere imponer nuevas obligaciones a los proveedores digitales, incluyendo la transparencia en la información sobre sus productos y servicios, la implementación de métodos seguros de pago y verificación de identidad, la existencia de canales accesibles de atención al cliente, así como políticas claras de devoluciones y reembolsos. Entre otros ajustes que se plantean.

Alex Sosa, socio del Estudio Muñiz, considera que el proyecto presenta inconsistencias conceptuales y podría generar problemas de competencia entre organismos reguladores.

En su análisis, Sosa indica que términos como "consumidor digital" y "proveedor digital" son innecesarios, ya que los derechos de los consumidores están protegidos independientemente del canal a través del cual se realice la transacción. También advierte que la propuesta generaría incertidumbre sobre qué entidad debe intervenir en caso de controversias.

Más info en gestion.pe

EN CORTO

Indecopi. Giancarlo Baella, socio de Hernández & Cía, sostiene que el consumidor digital no se encuentra desprotegido, ya que el Código de Protección y Defensa del Consumidor ya regula las relaciones del comercio electrónico. Indica que el Indecopi ha aplicado esta normativa a proveedores tecnológicos sin dificultades.



Riesgo. Parlamento propone regulación que podría someter a empresas digitales a doble supervisión.



FINANZAS

ENTREVISTA

Gonzalo Camargo
Gerente general de Bci Perú

Importadoras acopian inventarios ante incertidumbre por precio que pagarán por insumos ante aranceles de EE.UU. Exportadoras aceleran firma de órdenes de venta al extranjero al máximo posible.

Empresas acumulan stocks y adelantan ventas por temor a aranceles de EE.UU.


JOEL ALONZO
Pago. Con financiamiento de largo plazo, empresas cancelan por anticipado deudas caras, destacó Gonzalo Camargo.

GUILLERMO WESTREICHER H.
guillermo.westreicher@diariogestion.com.pe

Compañías de comercio exterior ajustan estrategias ante el trastocamiento de precios y mercados internacionales que provocarían las políticas de la nueva administración en EE.UU., revela el gerente general de Bci Perú, Gonzalo Camargo. Pese a ello, estima que el ritmo de crecimiento de la economía local seguirá este año, periodo para el que proyecta que la cartera del banco aumentará en 30% a S/ 2,000 millones.



¿Cómo afecta la incertidumbre que ocasiona el segundo Gobierno de Donald Trump?
La inflación en EE.UU. está resistiéndose un poco, en el entorno del 3%, y probablemente por eso la Fed no reduzca su tasa de referencia en la medida que se esperaba. Pero la economía estadounidense está sólida. El tema que sí genera más ruido es el arancelario. Desde el punto de vista teórico, estructuras de altos aranceles provocan reducción del bienestar, del crecimiento del producto (PBI), tanto en el país importador como en el exportador.

¿Cómo están enfrentando las empresas el próximo incremento de aranceles de EE.UU. a varias economías?
Las empresas que importan insumos están acumulando inventarios (stocks) porque hay incertidumbre sobre todo por el precio al cual van a traer los productos de otro mercado.

Las importadoras están acopiando inventarios para tener materias primas a los precios actuales, están buscando certidumbre en los precios (a los que compran). Las exportadoras, en lo posible, están tratando de firmar órdenes de venta (a sus clientes del exterior) hacia adelante. Las empresas se vienen adaptando rápidamente, están asegurando un ebitda y un flujo de caja a futuro.

Pero de todos modos habrá afectación...
Están tratando, insisto, de acumular la materia prima necesaria o de asegurar (las exportadoras) los niveles de venta hacia futuro lo más alto posible. Si solo un país impone los aranceles, puede haber otros que se beneficien. El exportador puede empezar a vender más a otros mercados que no les cobre esos impuestos.

El tema es súper complejo y es difícil tener una valoración de hacia dónde va a ir. Lo que pensamos es que al final el impacto no será tan grave como se esperaba. Pienso que estos aranceles se han dado como un paso inicial de una negociación que puede terminar en un buen resultado o no.

Ciclo electoral

¿Cómo le irá a la economía del país?
No estamos viendo choques climáticos. No se vislumbran tampoco choques políticos adversos en el muy corto plazo.

Entonces este primer semestre va a ser muy positivo para la economía. Vamos a continuar la senda del último trimestre del año pasado. Y este 2025 esperamos crecer nuevamente en torno del 3%, incluido el efecto electoral.

¿Cuánto influirá el inicio del próximo ciclo político?
La carrera electoral se verá en el último trimestre del año y en todo el primer semestre del 2026. En Perú normalmente los candidatos tratan de pasar desapercibidos hasta meses antes de las elecciones. Entonces este año no vemos un impacto importante del tema electoral.

¿Las empresas siguen invirtiendo al mismo ritmo?
Están invirtiendo en Capex, hay demanda por financiamiento. Pero a partir del último trimestre es difícil decirlo porque dependerá de qué expectativas tengan del resultado electoral. Si se empiezan a posicionar uno o varios candidatos de centro, con políticas económicas en favor del mercado, probablemente ese ajuste en las previsiones sea poco.

¿Cómo gestionan su financiamiento?
Algunas empresas que tomaron deudas a tasas altas en la época de la inflación están reestructurando sus pasivos, están haciendo un manejo de la gestión de activos y pasivos para mejorar su costo financiero. De ese modo, están prepagando algunas deudas caras y buscando financiamiento a más largo plazo a unas tasas más bajas como las que tenemos ahora.

Estrategia

¿A qué apunta Bci Perú?
Nuestro mandato hoy es centrarnos en el sector de la gran empresa y posicionarnos mucho en el mundo del comercio exterior (exportación e importación).

¿Buscará otros nichos?
Siempre estamos abiertos a nuevas oportunidades, tenemos licencia de banca múltiple en Perú. Pero por ahora nos enfocamos en consolidar el crecimiento y la rentabilidad en el segmento corporativo. Abrimos el banco en julio del 2022. Durante el 2024 crecimos 57% en créditos y cerramos con una cartera de S/ 1,400 millones.

EN EL 2025

Planes de Bci Perú

La entidad financiera, que proyecta aumentar su cartera en 30% este año, tiene en marcha dos planes. Uno es la plataforma de cash management (hoy en piloto) que permitirá a las empresas realizar pagos masivos, por ejemplo, de planilla o a sus proveedores, y se desplegará a partir del segundo trimestre. Asimismo, lanzará el producto de confirming en el segundo semestre. "Como nosotros tenemos la relación con las grandes corporativas, vamos a ofrecer crédito, mediante el adelanto de las facturas, a los proveedores de estas firmas", dijo Gonzalo Camargo.

Más info en gestion.pe



CONVERSIÓN

Compartamos será el noveno banco más grande en créditos en el Perú

Financiera que se volverá banco cerró el 2024 con préstamos otorgados por S/ 4,254 millones. Con la nueva categoría podrá ampliar la captación de ahorros y su cartera crediticia, así como ofrecer más productos.

ZULEMA RAMIREZ HUANCAYO
zulema.ramirez@diariogestion.com.pe

Compartamos Financiera anunció, al cierre de enero, que recibió la autorización de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) para convertirse en banco, operación que dará dinamismo al mercado.

A diciembre del 2024, Compartamos lideró el ranking de financieras en cuanto a desembolsos con S/ 4,254 millones en créditos colocados. Además, estuvo a la cabeza en activos y patrimonio con S/ 5,019 millones y S/ 959 millones, respectivamente, según datos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

Con el giro, la entidad pasaría a ocupar el noveno puesto en créditos de un total de 18 bancos que conformarán el mercado local, y la casilla 11 tanto en activos como en patrimonio.

GEC



Analistas. Consideran que esta entidad tendrá en Mibanco a su principal competidor.

CIFRAS

11.45%

Fue la rentabilidad patrimonial de la financiera al cierre del 2024, mientras que su morosidad ascendió a 6.2%.

124

Oficinas en todo el país tenía Compartamos Financiera en dicha fecha, según información de la SBS.

Esta modificación implica una mejora para el nuevo banco porque podrá ampliar su oferta de productos, con cuentas corrientes, otro tipo de tarjetas de crédito, sobregiros o servicios financieros que le permitirán generar mayores ingresos, dijo a Gestión Ronald Casana, representante del Colegio de Economistas de Lima.

Asimismo, será beneficioso para los clientes pues la entidad, en el sistema bancario, sería competencia directa de Mibanco, del grupo Credicorp, lo que provocará una carrera sana con mejores condiciones para sus ahorristas y deudores, sostuvo.

Competencia

"Cuando entra una nueva entidad financiera lo hace con campañas, promociones en tasas de interés, a fin de captar más clientes y fidelizar a los que ya tiene", afirmó al mencionar que la entidad seguirá un proceso de implementación antes de operar como banco.

Tras el anuncio, Compartamos indicó que buscará fortalecer su participación en ahorros.

César Antúnez, analista de Maximixe, consideró que esa entidad competirá especialmente en micro y pequeña empresa, segmento en el que Mibanco tiene fuerte participación.

Además, resaltó que el lanzamiento de nuevos productos al mercado es más fácil para un banco pues sigue un proceso casi informativo ante el regulador, mientras que una microfinanciera debe presentar un expediente y estudio del nuevo producto.

Sin embargo, la supervisión sobre la gestión de riesgos suele ser más rigurosa para la banca, añadió. La conversión también permitiría a Compartamos captar clientes con montos mayores.

"A la gente le gusta tener una tarjeta de crédito de un banco que le da más posicionamiento que la de una microfinanciera, los clientes son de tickets más elevados", expresó.

Para Casana, el crédito grupal, que es el producto estrella de la institución, seguirá ganando terreno pues no hay otra entidad bancaria especializada en este rubro. "El nuevo banco ya ofrece financiamiento grupal para mujeres con negocio que podría reforzar ahora que será banco. Incluso podría empujar a Mibanco a salir también con este producto", sostuvo.

Exigencias

Precisó que la presencia de la entidad financiera es más fuerte en el norte del país, además de Lima, sobre todo en Piura y La libertad; aunque también cuenta con varias oficinas en Arequipa. "Es una de las exigencias del regulador para poder convertirse en banco, tener una amplia atención a nivel geográfico para poder llegar a más personas", señaló.

Adicionalmente a las agencias, se requiere una calificación de riesgo adecuada (B o A), un buen respaldo, políticas de riesgo, buen gobierno corporativo y que los indicadores de morosidad sean moderados, condiciones que cumple Compartamos, acotó Casana.

Según Antúnez, la amplia cadena de atención a nivel nacional de Compartamos y Mibanco permitirá una mayor competencia a fin de captar nuevos clientes.

Más info en gestion.pe

SEGÚN MOODY'S

Compra de Crediscotia por parte de Santander implicará sinergias

Indecopi autorizó en la semana previa la compra de Crediscotia por parte de Banco Santander, operación que ya había sido anunciada meses antes. La calificadora de riesgo Moody's evaluó las implicancias de la transacción: "Se considera favorablemente la expectativa de cambio de accionista bajo el acuerdo de transferencia de acciones representativas del capital social entre Scotiabank y el Banco Santander".

Además, al analizar las fortalezas de Crediscotia resaltó las "expectativas de soporte y sinergias" tras la compra del 100% de las acciones de la financiera por parte del banco español.

En el último año la financiera siguió una estrategia enfocada en mantener una estructura de financiamiento estable, precisó la agencia.

Pasivos

De ese modo, recompuso sus pasivos con una mayor participación en el mercado de capitales en busca de menores costos, y así desplazó como fuente de fondeo a la participación de adeudos y depósitos, según Moody's. Dentro de los depósitos, mencionó una adicional dispersión, por el efecto combinado de mayor captación de personas y menores ahorros de empresas respecto del periodo previo.

"Ese cambio se debe a una estrategia de negocio enfocada en una mayor base de clientes naturales de menor ticket promedio", sostuvo.

DIFUSIÓN



Financiera. Recompuso sus pasivos.



BOLSA DE VALORES

Movimiento de acciones al contado en Rueda de Bolsa al: Viernes, 21 de febrero del 2025

		COTIZACIÓN											1/	2/	3/	4/	Rentabilidad de la acción 5/			
		Anterior (S/.)	Máximo (S/.)	Mínimo (S/.)	Cierre (S/.)	Variación resp. al cierre ant.(%)	Montos negociados (mils. S/.)	(%) de partic.	Número acciones negociadas	Número de operaciones	Frecuencia de negociac.	Capitalización bursátil (mils. US$)	Dividendos Yield (%)	PER (veces)	Precio/ valor cont.	Utilidad neta consolidados (mils. US$)	Última semana	En el mes	En el trim.	En el año
BANCOS Y FINANCIERAS																				
▼ Banco de Crédito	C1	4.020	4.040	4.009	4.00	-0.50	0.09	0.38	21792	31.0	97.30	14101.28	7.73	10.45	2.11	1339.08	-0.25	2.83	-	-
▼ Interbank	C1	1.450	1.420	1.420	1.42	-2.07	0.01	0.06	9378	6.0	10.81	2429.32	4.84	11.20	1.10	201.47	-	-2.07	-5.96	-5.96
DIVERSAS																				
▼ Ferreycorp	C1	3.040	3.040	3.030	3.03	-0.33	0.22	0.94	7212	35.0	100.00	778.96	5.63	5.40	1.02	143.02	0.33	1.68	3.41	3.41
▼ Inv. Portuarias Chancay	BC1	0.185	0.185	0.183	0.18	-1.08	0.10	0.44	557561	48.0	91.89	-	-	-	-	-	-0.54	-6.63	-10.73	-10.73
■ BBVA Sociedad Titulizadora	-	5.200	5.200	5.200	5.20	0.00	0.00	0.02	848	4.0	37.84	-	2.91	-	-	0.07	-	4.00	4.00	4.00
AGRARIAS																				
▼ Agroindustrial Laredo	C1	25.500	25.490	25.490	25.49	-0.04	0.05	0.21	1950	1.0	29.73	80.10	9.81	4.68	0.50	16.96	-	-0.04	13.29	13.29
■ Agroindustrial Pomalca	C1	0.225	0.225	0.225	0.23	0.00	0.02	0.07	75240	2.0	35.14	18.27	-	3.02	0.11	6.32	-6.25	-4.26	-6.25	-6.25
▲ Cartavio	C1	42.000	42.350	42.250	42.25	0.60	0.04	0.17	942	10.0	24.32	258.72	11.13	-	-	23.87	-	-0.84	-0.82	-0.82
▼ San Jacinto	C1	16.400	16.000	16.000	16.00	-2.44	0.01	0.06	848	1.0	10.81	123.71	11.64	5.13	1.19	23.90	-	-2.44	6.60	6.60
INDUSTRIALES COMUNES																				
▲ Alicorp	C1	7.220	7.250	7.220	7.25	0.42	0.19	0.81	26165	37.0	100.00	1680.60	-	11.85	2.61	140.95	2.11	4.92	5.07	5.07
▲ Unacem Corp	C1	1.510	1.540	1.540	1.54	1.99	0.03	0.11	17340	11.0	97.30	744.89	1.30	6.51	0.48	113.43	1.32	4.00	0.65	0.65
▼ Cementos Pacasmayo	C1	4.260	4.200	4.150	4.15	-2.58	0.14	0.59	33008	15.0	94.59	481.39	-	9.59	1.32	49.77	-1.88	-0.24	-1.89	-1.89
▲ Siderúrgica del Perú	C1	1.540	1.550	1.500	1.55	0.65	0.03	0.14	20566	15.0	70.27	294.84	-	5.96	0.93	49.04	-1.90	3.75	-8.82	-8.82
MINERAS COMUNES																				
▼ Nexa Resources Perú	C1	1.490	1.410	1.410	1.41	-5.37	0.05	0.20	32587	14.0	16.22	485.94	1.15	13.47	0.65	35.96	-5.37	-11.88	-12.42	-12.42
■ Shougang Hierro Perú	C1	38.000	38.000	38.000	38.00	0.00	0.01	0.05	300	2.0	10.81	4605.96	6.89	6.87	5.11	665.32	-0.03	-	-9.52	-9.52
▼ Volcan	BC1	0.203	0.203	0.200	0.20	-1.48	0.13	0.57	664750	66.0	97.30	210.86	-	6.64	0.57	31.49	-1.96	6.38	-3.85	-3.85
SERVICIOS PÚBLICOS																				
▲ Engie Energía Perú	C1	3.650	3.670	3.650	3.67	0.55	0.06	0.27	16992	13.0	72.97	599.74	2.49	-	0.47	-	-3.42	-6.62	-10.27	-10.27
▼ Hidrandina	C1	1.650	1.630	1.630	1.63	-1.21	0.02	0.10	13739	7.0	72.97	342.92	-	13.49	1.28	25.23	-6.86	-	-0.61	-0.61
▲ Luz del Sur	C1	13.900	13.910	13.910	13.91	0.07	0.02	0.08	1333	9.0	72.97	1840.62	2.73	9.36	1.61	194.96	-4.07	-6.93	-7.27	-7.27
INDUSTRIALES DE INVERSIÓN																				
▲ Aicorp	I1	5.400	5.800	5.600	5.75	6.48	0.13	0.56	23000	4.0	21.62	1680.60	-	9.40	2.07	140.95	17.35	15.00	17.35	17.35
■ Backus y Johnston	I1	20.770	21.000	20.770	20.77	0.00	0.10	0.44	4927	21.0	75.68	7604.73	0.72	13.97	3.36	540.29	-1.10	-3.40	-9.70	-9.70
▼ Corp. Aceros Arequipa	I1	1.000	0.990	0.990	0.99	-2.94	0.03	0.12	27701	8.0	64.86	444.31	1.30	5.88	0.36	47.60	-2.94	-1.05	-4.81	-4.81
■ El Comercio Vigentes/vers.	I1	-	-	-	-	0.00	-	-	-	-	-	-	-	-	0.20	18.98	-	-	-	-
MINERAS DE INVERSIÓN																				
▼ Minsur	I1	4.450	4.450	4.400	4.40	-1.12	0.09	0.37	19519	19.0	89.19	3447.08	7.04	7.85	1.98	435.58	-3.08	-3.08	-7.17	-7.17
EMPRESAS DEL EXTERIOR (EN US$)																				
▲ Apple	Com	244.800	249.000	245.750	245.80	0.41	0.05	0.21	199	8.0	78.38	-	-	-	-	98150.00	0.39	4.15	-2.46	-2.46
▼ Bank Of America Corp	Com	45.500	45.410	45.410	45.41	-0.20	0.02	0.10	500	1.0	37.84	-	-	-	-	23611.00	-1.50	-2.55	3.75	3.75
▼ Credicorp	C1	184.840	184.050	178.550	178.55	-3.46	0.27	1.15	1491	27.0	100.00	16851.96	6.93	12.59	1.89	1338.70	-3.77	-2.96	-0.81	-0.81
▼ Meta Platforms, Inc	Com A	694.510	694.500	682.000	682.00	-1.80	0.03	0.13	44	8.0	78.38	-	-	-	-	62960.00	-7.59	1.80	12.62	12.61
▼ Global X Silver Miners SIL	-	40.500	36.270	36.270	36.27	-10.44	0.00	0.01	95	1.0	2.70	-	-	-	-	-	-	-	-10.44	-10.44
▼ Hudbay Minerals Inc.	Com	7.700	7.450	7.000	7.00	-9.09	0.15	0.64	20981	46.0	91.89	-	-	-	-	76.70	-23.91	-15.87	-13.58	-13.58
■ Inretail Perú Corp.	C1	30.500	30.500	30.500	30.50	0.00	0.01	0.05	401	7.0	81.08	3162.71	-	11.73	2.03	269.49	-0.65	-1.45	-3.94	-3.94
▼ Intercorp Financial Services	C1	32.650	32.020	31.890	32.02	-1.93	0.04	0.17	1238	6.0	91.89	3696.64	3.12	12.43	1.30	297.43	-3.03	8.54	10.45	10.45
▼ NVIDIA Corporation	Com	140.100	140.100	136.000	136.00	-2.93	0.30	1.29	2162	28.0	94.59	-	-	-	-	63074.00	-2.12	13.05	-0.73	-0.73
■ SPDR Gold Shares GLD	-	271.650	271.650	271.280	271.65	0.00	0.06	0.25	212	4.0	64.86	-	-	-	-	-	1.63	5.29	12.25	12.25
■ Powershares QQQ	-	535.100	535.100	535.100	535.10	0.00	0.00	0.02	8	2.0	72.97	-	-	-	-	-	0.38	1.54	3.80	3.80
▼ Standard & Poors DR	-	609.600	616.990	600.000	601.00	-1.41	1.01	4.31	1674	32.0	94.59	-	-	-	-	-	-1.68	-0.03	2.04	2.04
▼ Newmont Mining NEM	Com	48.080	46.180	45.950	45.95	-4.43	0.01	0.05	250	2.0	51.35	-	-	-	-	1213.00	-2.65	8.86	23.52	23.52
▼ Southern Copper Corp	Com	98.000	95.580	93.900	93.90	-4.18	0.01	0.04	99	10.0	86.49	-	0.75	-	-	3027.90	-5.63	2.84	2.84	2.84
▼ Barrick Gold Corp ABC	Com	45.500	45.410	45.410	45.41	-0.20	0.02	0.10	500	1.0	37.84	-	-	-	-	23611.00	-1.50	-2.55	3.75	3.75
▼ Barrick Gold Corp ABX	Com	18.930	18.530	18.400	18.40	-2.80	0.03	0.12	1556	3.0	29.73	-	-	-	-	-	0.38	11.65	16.97	16.97
▲ Van Eck El Dorado Perú	-	11.870	12.000	12.000	12.00	1.10	0.00	0.01	276	3.0	97.30	-	-	-	-	-	0.25	3.54	2.21	2.21
▼ Walmart Inc WMT	Com	97.680	97.600	96.400	96.40	-1.31	0.01	0.04	85	4.0	24.32	-	-	-	-	19678.00	-7.40	-2.07	4.78	4.78
▲ Ishares JP Morgan Usd	-	90.000	90.640	90.640	90.64	0.71	0.07	0.31	890	1.0	5.41	-	-	-	-	-	-	0.71	0.15	0.15
JUNIORS (EN US$)																				
■ Panoro Minerals Ltd.	C	0.310	0.310	0.310	0.31	0.00	0.01	0.03	24052	7.0	81.08	-	-	-	-	-	-2.52	6.90	40.91	40.91
▼ Sierra Metals Inc.	Comunes	0.590	0.570	0.570	0.57	-3.39	0.02	0.07	28852	9.0	54.05	-	-	-	-	-	-6.56	-9.52	-5.00	-5.00
▼ PPX Minig Corp.	N.A.	0.031	0.029	0.029	0.03	-6.45	0.01	0.03	250000	1.0	35.14	-	-	-	-	-	-6.45	-3.33	-3.33	-3.39
VALORES EMITIDOS EN DÓLARES																				
▲ Soc. Minera Cerro Verde	C1	40.000	40.900	40.900	40.90	2.25	0.00	0.02	118	5.0	89.19	14317.29	3.14	15.60	2.05	917.98	2.25	3.02	0.49	0.49
ADR (EN US$)																				
▼ Amazon Com Inc	Com	222.100	219.750	216.000	216.00	-3.01	0.09	0.37	393	14.0	83.78	-	-	-	-	59248.00	-5.27	-9.84	-2.22	-2.22
▲ Cementos Pacasmayo	C1	5.500	5.920	5.920	5.92	2.64	0.01	0.03	1000	1.0	2.70	481.39	-	50.77	7.00	49.77	-	-	-	7.64
▼ Freeport-Mcmoran FCX	Com	38.910	37.980	37.000	37.00	-4.91	0.07	0.30	1865	4.0	75.68	-	-	-	-	1889.00	-7.73	2.78	-5.13	-5.13
■ Holding Bursátil Regional	Ord	4.000	4.000	4.000	4.00	0.00	0.03	0.14	8000	2.0	21.62	-	-	-	-	-	-	-	-4.76	-4.76
▼ Intel Corp	Com	25.870	25.940	24.840	25.08	-3.05	0.04	0.16	1441	3.0	56.76	-	-	-	-	18756.00	7.41	27.70	24.78	24.78
▲ Merck Sharp & Dohme Corp	Com	87.050	89.250	88.100	89.25	2.53	0.01	0.06	155	2.0	10.81	-	-	-	-	12148.00	4.36	-7.03	-13.18	-13.18
▼ Microsoft Corporation	Com	414.000	410.000	410.000	410.00	-0.97	0.05	0.22	128	4.0	86.49	-	-	-	-	92750.00	0.88	-1.44	-3.76	-3.76
▼ Minas Buenaventura	C1	13.130	13.290	12.500	12.60	-4.04	0.38	1.61	29469	60.0	97.30	-	0.58	0.95	0.96	357.94	-5.89	-0.79	5.44	5.44
▲ Verizon Comm	Com	41.100	42.580	42.580	42.58	3.60	0.02	0.09	450	1.0	18.92	-	-	-	-	17508.00	3.75	6.72	6.88	6.88
▼ Alphabet Inc GOOGL	Com A	183.900	180.510	179.800	179.80	-2.23	0.29	1.25	1618	38.0	83.78	-	-	-	-	100116.00	-3.07	-11.38	-6.47	-6.47
▼ Micron Technology, Inc	Com	103.800	100.210	98.790	98.75	-4.88	0.02	0.06	183.00	2.0	64.86	-	-	-	-	3882.00	3.69	6.50	15.54	15.54
TOTALES							23.33	100.00%	2472075	888.0										

Fuente: Economática

1/ Porcentaje que una empresa paga a sus accionistas en concepto de dividendos. 2/ Evalúa la subvaluación o sobrevaluación de las acciones de una empresa. Significa que cada acción ordinaria se vende a "x" veces el monto de ganancias anuales generadas. 3/ Relaciona el precio de la acción de la empresa con su valor de libros, es decir, con el valor teórico de la acción. 4/ Utilidad neta consolidados anualizado respecto de los últimos cuatro trimestres disponibles. 5/ Ajustado a la entrega de dividendos tanto en efectivo como en acciones liberadas.



CB CAPITALIZACIÓN BURSÁTIL **US$ 187,710 millones**

BVL NEGOCIACIÓN TOTAL BVL **S/ 27.64 millones**

SP/BVL PERU GEN	SP/BVL LIMA 25	SP/BVL PERU SEL	SP/BVL PERU ESG
-1.62%	-0.78%	-1.56%	-1.94%

▲ sube ■ sin variación ▼ baja





DEUDA SOBERANA PERÚ
21.02.2025

	Cotización (En Pbs)	Variación (Pbs) 1 día	5 días	Mensual	Rendimiento En el año
Perú Global 25	101.1820	0.00	0.01	-0.19	-0.28
Perú Global 26	97.8360	0.03	-0.02	0.26	0.58
Perú Global 27	98.5750	0.04	-0.11	0.36	0.76
Perú Global 30	88.8600	0.08	-0.24	0.41	0.48
Perú Global 31	86.3710	0.12	-0.26	0.75	0.84
Perú Global 33	119.5280	0.39	-0.07	1.26	0.83
Perú Global 34	81.4580	0.16	-0.22	0.71	0.77
Perú Global 37	105.4490	0.05	-0.53	0.59	0.62
Perú Global 50	94.3490	0.08	-0.69	1.12	0.63

Fuente: MEF

RIESGO-PAÍS
20.02.2025

Países	EMBI+	Variación (pbs) Diaria	5 días	Mensual	Acumulada (*)
Perú	156	1	156	1	-1
Brasil	218	6	4	4	-28
México	307	2	2	-10	-12
Ecuador	1364	3	120	331	164
Colombia	319	3	-3	4	-11
Argentina	712	-7	39	68	77
Chile	123	2	-2	6	6
Bolivia	2026	24	12	-79	-61
Venezuela	18169	-104	35	-5498	-5604

(*) Variación respecto al 31.12.24

Fuente: JP Morgan

DÓLAR-EURO EN PERÚ
En nuevos soles

Fecha	Dólar paralelo Compra	Dólar paralelo Venta	Dólar interbancario Compra	Dólar interbancario Venta	Dólar ventanilla Compra	Dólar ventanilla Venta	Euro Compra	Euro Venta
Febrero 2025								
Lu 10	3.700	3.720	3.707	3.719	3.665	3.758	3.799	4.180
Ma 11	3.700	3.720	3.708	3.714	3.667	3.759	3.814	4.126
Mi 12	3.710	3.725	3.709	3.714	3.668	3.763	3.819	4.108
Ju 13	3.710	3.730	3.714	3.719	3.670	3.760	3.838	4.062
Vi 14	3.690	3.720	3.702	3.712	3.655	3.745	3.709	4.216
Lu 17	3.680	3.710	3.693	3.708	3.650	3.741	3.694	4.200
Ma 18	3.680	3.705	3.683	3.695	3.645	3.730	3.662	4.025
Mi 19	3.680	3.700	3.680	3.690	3.652	3.740	3.777	4.097
Ju 20	3.670	3.700	3.681	3.687	3.635	3.721	3.783	4.074
Vi 21	3.670	3.695	3.674	3.683	3.639	3.737	3.647	4.090

Fuente: SBS - Cambistas diversos

COTIZACIÓN DE COMMODITIES
Londres

Productos	Cierre al 21.02.25	Variación porcentual Diario	Mensual	Acumulada
Oro (US$/Onza)	2935.11	-0.17	6.63	12.42
Plata (US$/Onza)	32.53	-1.30	5.94	10.42
Aluminio (US$/Tm)	2702.00	-0.70	3.70	7.37
Cobre (US$/Tm)	9493.00	-0.22	4.84	9.05
Plomo (US$/Tm)	1956.00	-0.74	1.72	1.80
Níquel (US$/Tm)	15300.00	-0.68	-1.35	1.32
Estaño (US$/Tm)	33450.00	1.19	12.06	15.74
Zinc (US$/Tm)	2859.00	-0.73	1.45	-3.87
Petróleo (US$/Barril)	74.26	-3.67	-5.46	-0.64

Fuente: Mingaservice - Deutschebourg España - PrecioPetroleo.net

COTIZACIÓN DE COMMODITIES
Nueva York

Productos	Cierre al 21.02.25	Var% Diaria	Var% Mensual (*)	Var% Acumulada
ORO (US$/onza)	2936.27	-0.12	6.66	11.82
PLATA (US$/onza)	32.54	-1.27	6.90	12.87
COBRE (cUS$/libra)	459.20	-1.52	6.16	14.14
PETRÓLEO (US$/barril)	70.56	-3.67	-5.78	-1.89
PLATINO (US$/onza)	973.28	-0.86	2.72	7.16
PALADIO (US$/onza)	970.10	-1.31	-2.55	5.94

Fuente: Bloomberg - PrecioPetroleo.net

COTIZACIÓN DE COMMODITIES
Productos

Productos	Cierre al 21.02.25	Var% Diaria	Var% Mensual	Var% Acumulada
Cacao (New York) US$/Tm	9140.00	-10.98	-20.88	-21.71
Café (New York) US$/lb	389.25	-0.17	13.17	21.74
Maíz (Chicago) US$/Tm	198.71	-1.37	3.17	10.15
Algodón Nº 2 (New York) US$/lb	67.34	-0.19	-0.19	-1.54
Soya (Chicago) US$/Tm	388.47	-0.42	-0.63	4.89
Harina de Soya (Chicago) US$/Tm	303.70	-0.13	-3.53	-3.83
Aceite de Soya (Chicago) US$/lb	47.39	-0.57	5.29	17.49
Azúcar 11 (New York) cUS$/lb	19.92	0.86	6.58	3.43
Trigo (CBOT) US$/Tm	222.12	0.75	9.02	10.06
Arroz (Chicago) US$/Quintal	13.72	-1.72	-7.67	-2.56

Fuente: Bloomberg



VALORES CUOTA Y RENTABILIDAD DE LAS AFP

21 de febrero del 2025 — Fuente: Economática

	Fecha	Valor cuota	Rent. día	Rent. mes	Rent. año
AFP Habitat					
Fondo 0	14/02/25	15.1279	0.0136	0.1912	0.6079
Fondo 1	14/02/25	21.0392	0.1388	0.6517	1.6329
Fondo 2	14/02/25	22.7661	-0.0102	0.6088	0.9870
Fondo 3	14/02/25	22.1156	-0.0123	0.4312	0.8647
AFP Integra					
Fondo 0	14/02/25	14.6507	0.0127	0.1807	0.5874
Fondo 1	14/02/25	31.2253	0.1252	0.6991	1.3522
Fondo 2	14/02/25	246.3146	0.0556	0.5037	0.7792
Fondo 3	14/02/25	51.3584	-0.0802	0.4677	0.4753
AFP Prima					
Fondo 0	14/02/25	14.7928	0.0128	0.1854	0.6043
Fondo 1	14/02/25	34.3986	0.1462	0.9388	1.2281
Fondo 2	14/02/25	45.5076	0.0353	0.9321	-0.2512
Fondo 3	14/02/25	45.8828	-0.0853	0.6664	-0.4935
AFP Profuturo					
Fondo 0	14/02/25	14.8761	0.0123	0.1804	0.5812
Fondo 1	14/02/25	29.9970	0.1275	0.6761	1.4114
Fondo 2	14/02/25	225.9597	-0.0137	0.6323	0.6349
Fondo 3	14/02/25	51.9310	0.0766	0.8419	0.0828

BOLSAS EN EL MUNDO

21 de febrero del 2025

Bolsas	Índice cierre	Variación porcentual Día	Mes	(*) Acum.
Nueva York (Dow Jones Indus)	43,428.02	-1.69	-2.51	2.08
Nueva York (NASDAQ Composite)	19,524.01	-2.20	-0.53	1.10
Nueva York (NASDAQ 100 Stock)	21,614.08	-2.06	0.62	2.88
Nueva York (S&P 500 INDEX)	6,013.13	-1.71	-0.45	2.24
México (IPC)	53,738.75	-1.04	4.94	8.53
Caracas (IBC) **	174661.00	4.29	19.93	46.31
Buenos Aires (MERVAL)	2,364,530.00	-1.90	-7.80	-6.67
Santiago (IPSA)	7,311.35	-0.15	1.55	8.96
San Paulo (IBOVESPA)	127,128.00	-0.37	0.79	5.69
SP/BVL PERU GEN	28,737.87	-1.62	-0.85	-0.77
SP/BVL LIMA 25	38,082.10	-0.76	0.30	-1.24
Bogotá (COLCAP)	1,630.62	-0.24	7.15	18.20
Euro (STOXX 50 Pr)	5,476.85	0.25	3.56	11.82
Londres (FTSE 100 INDEX)	8,659.37	-0.04	-0.17	5.95
Madrid (IBEX 35 INDEX)	12,952.00	-0.12	4.71	11.70
Frankfurt (DAX INDEX)	22,287.56	-0.12	2.56	11.95
Paris (CAC 40 INDEX)	8,154.51	0.39	2.57	10.48
Milán (FTSE MIB INDEX)	38,421.05	0.45	5.34	12.39
Tokio (NIKKEI 225)	38,776.94	0.26	-2.01	-2.80
Hong Kong (HANG SENG INDEX)	23,477.92	3.99	16.08	17.04
Shangai (SE COMPOSITE)	3,379.11	0.85	3.95	0.82

(*) Variación nominal respecto al 31.12.24 — (**) El número del índice tiene tres (3) ceros menos — Fuente: Bloomberg

FONDOS MUTUOS

21 de febrero del 2025

Tipo de fondo	Monedas	Fecha	Valor cuota (S/.)	Rentabilidad 1 día (%) 1/	30 días (%) 2/	Mensual (%) 3/	Anual (%) 4/
RENTA VARIABLE							
BBVA Agresivo Soles	S/	14/02/25	122.5740	0.4990	4.1104	0.4769	2.7780
BCP Acciones Credifondos	$	17/02/25	172.3262	0.2160	2.7625	3.6824	4.7037
IF Acciones FMIV	S/	18/02/25	108.1525	-0.7492	0.3639	2.3889	1.5667
Promoinvest Fondo Selectivo	$	17/02/25	3.2716	0.4990	2.3682	1.9257	2.7924
Scotia Fondo Estrategia Latam	$	18/02/25	4.2714	0.2287	6.9244	4.0045	5.6193
Sura Acciones FMIV	S/	18/02/25	16.2249	-0.8714	0.6100	1.8177	1.7836
Faro Cap. Global Innovation Fmiv B (Acc.)	$	17/02/25	136.6512	-0.0181	3.0084	1.1206	5.3256
Faro Cap. Global Innovation Fmiv C (Acc.)	$	17/02/25	135.0048	-0.0200	2.9874	1.1086	5.2924
INTERNACIONAL							
Bcp Acciones Global Fmiv	$	17/02/25	196.4322	0.1173	3.2600	1.6281	4.9125
Bcp Deuda Global	$	17/02/25	115.3841	0.1296	1.1662	0.5589	1.2694
Faro Capital Deuda Global Fmiv A	$	17/02/25	107.2589	-0.0334	1.1463	0.4778	1.9746
Faro Capital Deuda Global Fmiv B	$	17/02/25	106.2545	-0.0339	1.1411	0.4747	1.9666
Faro Capital Deuda Global Fmiv C	$	17/02/25	104.9665	-0.0344	1.1360	0.4717	1.9586
Faro Capital Renta Variable Global Fmiv A	$	17/02/25	158.6836	0.0915	2.8108	1.0685	3.7766
Faro Capital Renta Variable Global Fmiv B	$	17/02/25	155.6686	0.0886	2.7898	1.0565	3.7440
Faro Capital Renta Variable Global Fmiv C	$	17/02/25	150.8055	0.0876	2.7690	1.0446	3.7113
ESTRUCTURADO							
Credicorp Capital Barrera Condicional IX Fmiv	$	17/02/25	105.8342	0.3781	1.3020	0.6804	1.1610
RENTA MIXTA CRECIMIENTO - SOLES							
BCP Crecimiento	S/	17/02/25	161.7780	-0.0075	0.9377	2.0728	1.9426
RENTA MIXTA BALANCEADO - SOLES							
BBVA Balanceado Soles	S/	14/02/25	142.9084	0.2998	2.7105	0.5601	1.8428
BCP Equilibrado	S/	17/02/25	114.8188	-0.1092	0.5998	0.1242	0.6166
RENTA MIXTA BALANCEADO - DÓLARES							
BBVA Balanceado Dólares	$	14/02/25	98.9666	0.2235	1.6202	0.0677	0.8185
BCP Equilibrado Credifondo	$	17/02/25	146.6522	0.1305	1.4967	1.7555	2.3413
IF Mixto Balanceado	$	18/02/25	69.1736	-0.1369	1.1354	1.0846	2.3277
RENTA MIXTA MODERADO - SOLES							
BBVA Estratégico Conservador Soles	S/	14/02/25	260.8445	0.2627	1.7047	0.4502	1.2874
BCP Moderado	S/	17/02/25	160.9497	0.0153	0.4763	0.9045	1.1811
IF Inversión Flexible Fmiv	S/	18/02/25	162.2229	0.0216	0.4070	0.2977	0.6950
RENTA MIXTA MODERADO - DÓLARES							
BCP Moderado Credifondo	$	17/02/25	57.5236	0.0809	0.8461	0.8899	1.2975
INSTRUMENTO DE DEUDA DE MEDIANO PLAZO - SOLES							
BBVA Soles Continental	S/	14/02/25	378.4194	0.1178	1.1790	0.6562	1.5133
BCP Conservador Med. Plazo	S/	17/02/25	210.1699	0.0409	0.5834	0.6383	1.1667
IF Mediano Plazo Soles	S/	18/02/25	220.2489	0.0681	0.5528	0.5312	1.1799
INSTRUMENTO DE DEUDA DE MEDIANO PLAZO - DÓLARES							
BBVA Dólares Continental	$	14/02/25	208.8304	0.1840	1.3208	0.4345	1.2982
BBVA Leer es estar adelante Cont.	$	14/02/25	174.9998	0.2811	1.7121	0.4066	1.3236
BCP Conservador MP	$	17/02/25	273.3921	0.0496	0.7499	0.3684	1.1505
IF Mediano Plazo	$	18/02/25	114.1922	0.0351	0.6997	0.3990	1.0392
INSTRUMENTO DE DEUDA DE CORTO PLAZO - SOLES							
BBVA Soles Monetario	S/	14/02/25	199.5652	0.0203	0.5388	0.2907	0.8260
BBVA Cash Soles	S/	14/02/25	164.5009	0.0107	0.3678	0.1673	0.5424
BCP Corto Plazo Credifondo SAF	S/	17/02/25	155.5647	0.0313	0.3842	0.2732	0.7079
Scotia Fondo Deposito Disponible	S/	18/02/25	12.5907	0.0078	0.2456	0.1372	0.3783
Scotia Fondo Cash	S/	18/02/25	21.0738	0.0189	0.1004	0.0631	0.3048
Sura Corto Plazo	S/	18/02/25	191.5659	0.0280	0.3852	0.3143	0.7182
INSTRUMENTO DE DEUDA DE CORTO PLAZO - DÓLARES							
Diviso Conservador Dólares	$	17/02/25	113.1663	0.0112	0.2437	0.1468	0.3148
BBVA Dólares Monetario	$	14/02/25	181.0288	0.0184	0.5063	0.2255	0.7575
BBVA Cash Dólares	$	14/02/25	123.1453	0.0117	0.3605	0.1583	0.5236
BCP Corto Plazo Credifondo SAF	$	17/02/25	126.8380	0.0378	0.5095	0.2553	0.8420
Scotia Fondo Deposito Disponible	$	18/02/25	11.6004	0.0044	0.2068	0.1006	0.3253
Scotia Fondo Cash	$	18/02/25	16.5736	0.0080	0.2605	0.1416	0.4044
Sura Corto Plazo	$	18/02/25	138.7149	0.0229	0.4223	0.2343	0.6573
INSTRUMENTO DE DEUDA MUY CORTO PLAZO - SOLES							
BBVA Cash Soles	S/	14/02/25	164.5009	0.0107	0.3678	0.1673	0.5424
BCP Extra Conservador	S/	17/02/25	338.2952	0.0286	0.4143	0.2213	0.8340
Diviso Extra Conservador	S/	17/02/25	155.6253	0.0495	0.4099	0.2583	0.7159
Sura Ultra Cash	S/	18/02/25	164.5056	0.0144	0.4109	0.2483	0.6248
INSTRUMENTO DE DEUDA MUY CORTO PLAZO - DÓLARES							
BBVA Cash Dólares	$	14/02/25	123.1453	0.0117	0.3605	0.1583	0.5236
BCP Extra Conservador	$	17/02/25	180.0610	0.0335	0.3630	0.1900	0.5640
Sura Ultra Cash	$	18/02/25	124.9559	0.0115	0.3715	0.2185	0.5716
INST DEUDA DURACIÓN FLEXIBLE S/							
BBVA Tesorería Fmiv Soles	S/	14/02/25	126.9137	0.0120	0.2759	0.1679	0.5482
Scotia Fondo Premium Soles	S/	18/02/25	12.0644	-0.0022	0.0315	-0.0096	0.0803
Sura Renta Soles	S/	18/02/25	227.2870	0.0338	0.6148	0.6600	1.2897
INST DEUDA DURACIÓN FLEXIBLE $							
Fondo de Fondos Sura Renta Dólares FMIV	$	18/02/25	183.4091	-0.0621	0.4971	0.1387	0.8307
Scotia Fondo Premium Dólares	$	18/02/25	20.7813	0.0035	0.0977	0.0285	0.1974
IF Portafolio Dinámico Fmiv	$	18/02/25	73.5271	0.0271	0.4368	0.2249	0.6567
IF Cupón Latam Fmiv	$	18/02/25	48.0113	-0.0381	1.0964	0.5365	1.6863
Independiente Pmg Fmiv	$	17/02/25	115.3363	-0.0090	1.4660	0.2442	2.6297
Fondo de Fondos Independiente Agresivo	$	17/02/25	125.0842	-0.0111	3.8679	0.6892	3.6998
FONDO DE FONDOS							
BBVA Acciones Tendencias Globales	$	14/02/25	126.0244	0.2488	6.3852	0.3698	5.0193
BCP Deuda Latam	$	17/02/25	140.5607	0.2685	1.5462	0.6855	1.9992
BBVA Selección Estratégica	$	14/02/25	144.5620	0.7583	5.5023	1.1000	4.1769
F. Fondos Faro Cap Glob. Innovation Fmiv	$	17/02/25	134.7199	-0.0243	2.9413	1.0786	5.2063
IF Inversión Global	$	18/02/25	73.9194	0.3986	4.0684	2.0091	5.8781
Scotia Fondo de Fondo Acciones $	$	18/02/25	26.8104	0.0098	3.2977	0.8235	3.7929
Sura Acciones Norteamericanas	$	18/02/25	29.3199	0.1161	2.6198	1.2743	3.4376
Sura Gestión Conservadora Soles I serie A	S/	11/02/25	143.6943	-0.0654	0.9006	0.4123	1.2499
Sura Gestión Conservadora Soles I serie B	S/	11/02/25	147.5983	-0.0647	0.9218	0.4252	1.2778
Sura Gestión Moderada Soles Fmiv II serie A	S/	11/02/25	146.3693	-0.0560	1.3594	0.3653	1.2459
Sura Gestión Moderada Soles Fmiv II serie B	S/	11/02/25	150.0129	-0.0561	1.3807	0.3692	1.2737

1/ Variación respecto al día anterior — 2/ Variación respecto a los últimos 30 días — 3/ Variación en lo que va del mes — 4/ variación respecto al 31/12/2024

Fuente: Economática

LAS MÁS GANADORAS

21.02.2025

Nombre	Moneda	Cierre	Var. Diaria	Var. Anual
Alicorp S.A.	Sol	5.75	6.48%	17.35%
Verizon Comm Inc	US$	42.50	3.60%	6.88%
Siderúrgica del Perú	S/	1.55	0.65%	-8.82%
Soc Min Cerro Verde	US$	40.90	2.25%	0.49%
Cartavio	S/	42.25	0.60%	-0.82%

Fuente: Economática

LAS MÁS PERDEDORAS

21.02.2025

Nombre	Moneda	Cierre	Var. Diaria	Var. Anual
Hudbay Minerals Inc	US$	7.00	-9.09%	-13.58%
Ppx Mining Corp	US$	0.03	-6.85%	-3.33%
Nexa Resources Perú	S/	1.41	-5.37%	-12.42%
Minas Buenaventura	S/	12.60	-4.04%	5.44%
Micron Technology Inc	US$	98.73	-4.88%	15.54%

Fuente: Economática

LAS MÁS NEGOCIADAS

21.02.2025

Nombre	Moneda	Cierre	Var. Diaria	Var. Anual
Credicorp	US$	178.55	-345.52%	-80.56%
Buenaventura	US$	12.60	-4.04%	5.44%
Nvidia Corp	US$	136.00	-2.93%	-0.73%
Alphabet Inc	US$	170.80	-2.73%	-6.47%
SPDR S&P 500 ETF	US$	601.00	-1.41%	2.04%

Fuente: Economática



MUNDO

MIENTRAS LA ULTRADERECHA SE FORTALECE

Conservadores volverán al Gobierno alemán luego de tres años

"Hemos ganado estas elecciones al Bundestag (Cámara Baja). El mundo no espera y tampoco nos espera a nosotros, ni a largas y difíciles negociaciones de coalición", señaló el que será el próximo canciller de Alemania, Friedrich Merz.



Próximo canciller. Merz ha descartado una coalición con AfD.

(EFE) Los conservadores alemanes volverán al Gobierno en Alemania tras un paréntesis de tres años al ganar las elecciones generales realizadas ayer, pero se verán obligados a formar rápidamente una coalición de gobierno en un momento geopolítico convulso y con una ultraderecha más fuerte que nunca en la oposición.

El bloque conservador formado por la Unión Cristianodemócrata (CDU) y su hermana bávara la Unión Socialcristiana (CSU), habrían obtenido entre el 28.4% y 28.8%, según los pronósticos de las cadenas públicas ARD y ZDF.

"Hemos ganado estas elecciones al Bundestag (Cámara Baja). El mundo no espera y tampoco nos espera a nosotros, ni a largas y difíciles negociaciones de coalición", señaló el que será el próximo canciller de Alemania, Friedrich Merz.

Ultraderecha

Merz, al verse obligado a formar una coalición, tendrá en la bancada de la oposición en el Parlamento como primera fuerza de la oposición a AfD, cuya candidata a canciller, Alice Weidel, dijo que su mano "siempre está tendida para entrar al Gobierno y hacer realidad la voluntad del pueblo".

AfD entró por primera vez en el Parlamento germano en el 2017 con el 12.6 % y se convirtió en el primer partido de la oposición al formarse una gran coalición entre socialdemócratas y conservadores, cuyo líder reiteró hoy su rechazo tajante a cooperar con la ultraderecha en una mesa redonda televisada de todos los candidatos.

Pero ahora tendrá mucha más fuerza en la Cámara Baja tras lograr el 20.4% de los votos, el doble que en el 2021.

Descartada una coalición con AfD, Merz podrá pactar una coalición con el Partido Socialdemócrata (SPD), que registró supuestamente el peor resultado desde 1890, con entre el 16.3 % y 16.4 %, un dato "amargo", admitió el canciller en funciones, Olaf Scholz, cuya carrera al más alto nivel político habrá acabado.

EN CORTO

Sobre EE.UU. Merz dijo de hecho que en EEUU hay un Gobierno "al que no le importa lo que pasa en Europa" y que no se hace "ilusiones" con respecto a la Administración de Donald Trump a la luz de las injerencias en la campaña alemana del magnate tecnológico Elon Musk.

Más info en gestion.pe

BREVES

SI UCRANIA ENTRA A OTAN

Zelenski se dice dispuesto a dejar la presidencia

(AFP) El presidente ucraniano, Volodimir Zelenski, afirmó ayer que estaba dispuesto a abandonar la presidencia a cambio de que su país entre en la OTAN y de que Rusia sea disuadida de una nueva agresión, en la víspera del tercer aniversario de la invasión rusa. El Kremlin, visiblemente satisfecho por el giro de 180 grados de Estados Unidos respecto a Ucrania, consideró por su parte "prometedor" el diálogo entre Vladimir Putin y Donald Trump.

LÍDER RELIGIOSO

Vaticano anuncia que papa sigue en estado crítico

(EFE) El papa Francisco sigue en estado crítico en el hospital Gemelli de Roma, y aunque no ha tenido nuevas crisis respiratorias a su difícil cuadro clínico se añadió la presencia de una insuficiencia renal inicial leve, que "actualmente está bajo control", según el parte medico difundido por el Vaticano. La terapia de oxígeno de alto flujo continúa a través de cánulas nasales, después de que el sábado tuvo una crisis respiratoria.

SECRETARIO DE DEFENSA

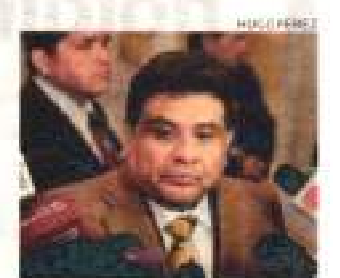
Defiende despidos en el Pentágono

(EFE) El secretario de Defensa de EE.UU., Pete Hegseth, defendió los despidos de militares de alto rango del Pentágono por parte del presidente Donald Trump, señalando que el Gobierno quiere colocar funcionarios que no opongan barreras a la agenda republicana.

POLÍTICA

CONGRESISTA JUAN BURGOS

No retirará proyecto para invitado en plancha presidencial



Burgos presentó polémica iniciativa.

El último viernes se conoció que el congresista Juan Burgos, de Podemos Perú, presentó un proyecto de ley para que desde las elecciones generales del 2026 los partidos políticos y alianzas electorales puedan tener a un invitado en su plancha presidencial.

Este invitado podría ser, incluso, el mismo candidato a la presidencia, quien no pasaría por elecciones internas. Además, según el proyecto, no tendría que estar afiliado a un partido político.

Pese a las críticas, Burgos defendió su iniciativa y aseguró que no retirará su iniciativa legislativa.

"No, no lo voy a retirar. No lo voy a retirar, eso lo va a determinar la Comisión de Constitución", dijo a la prensa.

Al ser consultado por quién será el candidato presidencial de Podemos Perú, el congresista mencionó los nombres de José Luna Gálvez y de Daniel Urresti, quien afronta una condena por el asesinato del periodista Hugo Bustíos.

PUERTAS

ORDENAN REEXAMEN

Levantamiento del secreto bancario de fiscal Pérez

El Poder Judicial ordenó que se realice un reexamen de la medida de levantamiento del secreto bancario, reserva tributaria y bursátil del fiscal del Equipo Lava Jato, José Domingo Pérez, en el marco de la investigación que afronta por el presunto delito de enriquecimiento ilícito. El tribunal supremo que preside el juez César San Martín emitió esta decisión al declarar fundado, en parte, el recurso de apelación que presentó Pérez.

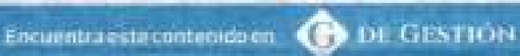
ESSALUD

Revierten nombramiento de presidente

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) informó que se ha dejado sin efecto la Resolución Suprema 001-2025-TR por la cual se designó a Constantino Vila Córdova como presidente ejecutivo de EsSalud.

Está disposición se dio horas después de su nombramiento, y responde a una presunta requisitoria que tendría Vila Córdova.

HISTORIAS EMPRESARIALES





GRUPO NACIDO EN ICA

La Calera: un holding que "salió del cascarón" en plenas crisis

El negocio que inició en 1954 como una finca de 80 ha en Chincha se convirtió en La Calera, referente del mercado de los huevos y cítricos. Conozca esta historia.

EDGAR VELITO
edgar.velito@diariogestion.com.pe

La propiedad que comenzó como una finca de 80 hectáreas en Chincha en 1954, adquirida por el padre de Estuardo Masías Marrou, se convirtió con el tiempo en un holding agropecuario. Desde el auge del algodón hasta la reinvención con cítricos y la avicultura, la familia Masías superó crisis económicas, reformas agrarias y atentados terroristas para posicionarse como referente en la producción de huevos y exportación de cítricos en el Perú. Ésta es la historia del grupo La Calera.

El recorrido de la empresa inicia con la familia Masías, que se dedicaba al agro. En 1954, el padre de Estuardo Masías Marrou (fundador) compró el fundo La Calera en el distrito de Alto Larán, en Chincha. "Mi padre compró esta hacienda cuando tenía solo 80 hectáreas", recordó Masías en una entrevista con Gestión en el 2018.

Posteriormente, en 1963, "Tallo" (apodo de Masías) adquirió un terreno a sus 24 años, esta vez con una extensión de 1,000 hectáreas también en Chincha para iniciar la actividad productiva de algodón, en una época en la que este cultivo estaba en pleno "boom", según cuenta su hijo Estuardo Masías Málaga.

"La Calera era una fuerza chiquita de un negocio bastante más grande de algodón; el abuelo trabajaba en los valles de Chincha, Ica y Pisco y La Calera era un fundo más", dijo Masías Málaga en 2020.

Reforma agraria y terrorismo

Si bien el negocio principal de "Tallo" era el algodón, decide tomar un Master en la Universidad de California Riverside en Estados Unidos, un centro que formaba especialistas en cítricos. Cuando regresa al Perú, empieza a trabajar con unas cuantas plantas de mandarina y de naranja. Sin embargo, aquella época de los fines de la década de 1960 era compleja.

El fundo que adquirió debía ser pagado en su totalidad en un plazo de ocho años, de los cuales ya llevaba seis. Pero empezó la reforma agraria y, con ella, la expropiación de terrenos.

"Pero faltando dos años, llegó Velasco Alvarado al Gobierno y me quitó todo. A los 29 años era millonario y a los 30 no tenía ni un sol", recuerda.

Otro episodio difícil en la historia del fundador de la empresa se produjo en la época del terrorismo, cuando miembros de Sendero Luminoso ingresaron a su hacienda y lo atacaron con ráfagas de metralleta desde un carro. Se salvó casi de milagro.

Crianza de aves: ayer y hoy

Años más tarde, se dedicó a la crianza de pollos y vendía cerca de 90,000 al día. Sin embargo, la situación económica del Perú empeoró con el primer Gobierno de Alan García. En ese entonces, se vio obligado a sacrificar sus animales porque no se vendían.

Si bien el empresario quiebra en un par de oportunidades, finalmente decidió quedarse con 2,000 gallinas para iniciar con la comercialización de los huevos. Luego, pasaron a ser más de 6,000 aves y empezó a perfilarse el negocio con el que hoy es conocido el grupo La Calera.

Masías Málaga relata que, en plena década de 1990, llega a tener 100,000 gallinas. "De eso vivimos", afirmó. A ello, se añadieron mandarinas, naranjas, frejoles y algodón. En el Gobierno de Alberto Fujimori, el país cambia, pues incursiona el supermercado Wong, al cual empiezan a venderle huevos.

La empresa posee más de 4,500 hectáreas en distintos valles del Perú, incluidas 2,000 hectáreas en la Hacienda La Calera. Es la tercera granja de gallinas más grande de Sudamérica, con una población de 9 millones de gallinas ponedoras. Diariamente, comercializa 300 toneladas de huevos a nivel nacional y emplea a casi 6,000 trabajadores.

Asimismo, abastece de huevos a supermercados, pequeñas tiendas, mercados tradicionales, restaurantes y hoteles. De hecho, el 98% de los huevos vendidos en supermercados y el 23% del total de este mercado son de sus granjas.

EN CORTO

Cítricos. A partir de la década del 2000, el hijo de "Tallo" se dedicó al negocio agrícola del grupo, especialmente, de cítricos. Masías Marrou tenía 50 hectáreas de mandarinas y su hijo otras 40 ha en Ica. Así nació Procesadora Laran (Prolan), que ahora es el principal exportador de cítricos del Perú. En la campaña 2024, logró exportar 57,000 toneladas, registrando un aumento de 8% y obteniendo ingresos FOB de US$ 60 millones. Sus principales mercados son Estados Unidos y Reino Unido.



Magnitud. Marca comercializa 300 toneladas diarias de huevos a nivel nacional y emplea a casi 6,000 trabajadores.

